

**FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS – FGV**  
**MBA EXECUTIVO EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA.**

**WILSON AMORIM DE OLIVEIRA**

**PLANO DE NEGÓCIO DA FARMÁCIA FAMÍLIA POPULAR LTDA.**

**CURITIBA**  
**JULHO – 2012**

**FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS – FGV**  
**MBA EXECUTIVO EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA.**

**WILSON AMORIM DE OLIVEIRA**

**PLANO DE NEGÓCIO DA FARMÁCIA FAMÍLIA POPULAR LTDA.**

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de especialização Lato Sensu em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getúlio Vargas.

Orientador: Prof. MSc. Osvaldo Malta  
Callegari

**CURITIBA**  
**JULHO – 2012**

**FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS**  
**PROGRAMA FGV MANAGEMENT**  
**MBA EXECUTIVO EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA.**

O Trabalho de Conclusão de Curso  
“Plano de Negócio da Farmácia Família Popular Ltda.”

Elaborado por Wilson Amorim de Oliveira e aprovado pela Coordenação Acadêmica do MBA Executivo em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, foi aceito como requisito parcial para obtenção do certificado do curso de pós-graduação, nível de especialização, do Programa FGV Management.

Curitiba, Julho de 2012

---

Jose Carlos Franco de Abreu Filho  
Coordenador Acadêmico

---

Oswaldo Malta Callegari  
Orientador

## TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Wilson Amorim de Oliveira, abaixo assinado, do Curso MBA Executivo em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, do Programa FGV Management, realizado nas dependências do Instituto Superior de Administração e Economia, ISAE/FGV, no período de Março/2011 a Junho/2012, declara que o conteúdo do trabalho de conclusão de curso, intitulado “Plano de Negócio da Farmácia Família Popular Ltda.”, é autêntico, original e de sua autoria exclusiva.

Curitiba, Julho de 2012

---

Wilson Amorim de Oliveira

## RESUMO

Discorre sobre os elementos e recursos necessários para a realização de um investimento com o fim de instalar uma farmácia, tendo como cliente apenas Pessoas Físicas. Para tanto, foi idealizada a empresa Farmácia Família Popular Ltda., localizada no município de Pinhais, bairro Pineville, região metropolitana da capital paranaense. O Plano de Negócios se consubstancia numa análise abrangente acerca da criação da organização em questão, o que inclui a previsão de realização dos registros necessários, a definição do corpo diretor, a identificação das fontes responsáveis por prover os recursos da instituição, o estudo da clientela e da concorrência, como se darão os planos de *marketing* e vendas, dentre outros fatores, além de conter o planejamento de sua estrutura física e operacional e, principalmente, a elaboração de um plano financeiro. Este último, detalhado e consistente, permite definir de forma mais segura quais as políticas devem ser adotadas pelos administradores, a fim de minimizar prejuízos e, por conseguinte, maximizar seus recursos, tornando o empreendimento viável. Com a elaboração do plano financeiro para três cenários distintos, foi possível constatar que a escolha de determinadas formas de cálculo, de certos Regimes Tributários, bem como da forma de atuação da organização influenciam diretamente na sua viabilidade e podem acarretar uma diferença significativa nos valores da empresa, fato que demonstra a importância da realização de um Plano de Negócio minucioso, a fim de precaver e/ou minimizar a ocorrência de prejuízos.

**Palavras-chave:** Farmácia Família Popular Ltda. Plano de Negócios, Plano Financeiro, Viabilidade.

## ABSTRACT

Considers elements and resources necessary for an investment with the aim of installing a drugstore, having only physical entities as clients. For this purpose, the company “Farmácia Família Popular Ltda.” was idealized located in the municipality of Pinhais, Pineville, in the metropolitan region of the capital of Paraná related to the creation of the mentioned organization, including the planning of the necessary registrations, definition of management, identification of sources responsible for providing the funds for the institution, study of the clientele and competition, marketing and sales plans involved, among other factors, as well as the preparation of a financial plan. The latter, in a detailed and consistent manner, permitting a more reliable definition of the policies to be adopted by management in order to minimize any loss and, consequently, maximizing its resources and rendering the enterprise feasible. With the preparation of the financial plan for three different scenarios, it was possible to verify that the choice of certain forms of assessment, certain tax regimens, as well as the aspects of operation of the organization directly influence its feasibility and could cause a significant difference in the values of the company, which fact demonstrates the importance of the performance of a detailed Business Plan, in order to prevent and/or minimize the occurrence of any loss. The Business Plan is consubstantiated through a broad analysis

**Key-words:** Farmácia Família Popular Ltda. Business Plan, Financial Plan, Feasibility.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 01	- Mapa de Localização da Farmácia Família Popular Ltda.....	29
FIGURA 02	- Imóvel para Instalação da Farmácia Família Popular Ltda.....	30
FIGURA 03	- Layout interno da Farmácia Família Popular Ltda.....	31
FIGURA 04	- Organograma da Farmácia Família Popular Ltda.....	33

## LISTA DE TABELAS

TABELA 01	-	Perspectivas Estratégicas.....	19
TABELA 02	-	Lista de Produtos.....	22
TABELA 03	-	Lista de Produtos.....	26
TABELA 04	-	Despesas Pré-operacionais da Farmácia Família Popular Ltda.....	36
TABELA 05	-	Móveis, Utensílios, Instalações, Ponto Comercial e Outros.....	37
TABELA 06	-	Mix dos principais produtos comercializados – Classificados por Grupos.....	38
TABELA 07	-	Margens de Contribuição por Grupo de Produto.....	38
TABELA 08	-	Participação vendas médias praticadas (Mercado) por Grupo de Produto.....	39
TABELA 09	-	Participação Estimada pela Farmácia Família Popular Ltda.....	39
TABELA 10	-	Despesas Administrativas da Farmácia Família Popular Ltda.....	40
TABELA 11	-	Despesas Comerciais (Com vendas) Farmácia Família Popular Ltda.....	41
TABELA 12	-	Despesas Financeiras da Farmácia Família Popular Ltda.....	42
TABELA 13	-	DRE Cenário Ref. Provável – Farmácia Família Popular Ltda.....	43
TABELA 14	-	DRE Cenário Otimista – Farmácia Família Popular Ltda.....	45
TABELA 15	-	DRE Cenário Pessimista – Farmácia Família Popular Ltda.....	46
TABELA 16	-	Fluxo de Caixa Cenário Ref. Provável – Farmácia Família Popular Ltda.....	48
TABELA 17	-	Fluxo de Caixa Cenário Pessimista – Farmácia Família Popular Ltda.....	48

TABELA 18	- Fluxo de Caixa Cenário Otimista – Farmácia Família Popular Ltda.....	49
TABELA 19	- Composição do IPCA.....	52
TABELA 20	- Rentabilidade do CDI.....	54
TABELA 21	- Fluxo de caixa projetado para o cenário mais provável.....	57
TABELA 22	- Fluxo de caixa projetado para o cenário otimista.....	58
TABELA 23	- Fluxo de caixa projetado para o cenário pessimista.....	59
TABELA 24	- Cálculo da TIR e VPL para o cenário mais provável.....	60
TABELA 25	- Cálculo do Payback para o cenário mais provável utilizando capital próprio.....	60
TABELA 26	- Cálculo do Payback para o cenário mais provável utilizando capital próprio + capital de terceiros.....	61
TABELA 27	- Cálculo da TIR e VPL para o cenário otimista.....	61
TABELA 28	- Cálculo do Payback para o cenário otimista utilizando capital próprio.....	62
TABELA 29	- Cálculo do Payback para o cenário otimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.....	62
TABELA 30	- Cálculo do VPL para o cenário pessimista.....	63
TABELA 31	- Ponto de Equilíbrio para o cenário mais provável utilizando capital próprio .....	64
TABELA 32	- Ponto de Equilíbrio para o cenário mais provável utilizando capital próprio + capital de terceiros.....	64
TABELA 33	- Ponto de Equilíbrio para o cenário otimista utilizando capital próprio.....	65
TABELA 34	- Ponto de Equilíbrio para o cenário otimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.....	65
TABELA 35	- Ponto de Equilíbrio para o cenário pessimista utilizando capital próprio.....	66

TABELA 36 - Ponto de Equilíbrio para o cenário pessimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.....	66
--	----

**LISTA DE GRÁFICOS**

GRÁFICO 01	- IPCA.....	51
GRÁFICO 02	- Crescimento do PIB no município de Pinhais.....	53
GRÁFICO 03	- Variação % do PIB no município de Pinhais.....	53
GRÁFICO 04	- Variação das despesas nos cenários estimados.....	54
GRÁFICO 05	- Variação das receitas nos cenários estimados.....	54
GRÁFICO 06	- Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário mais provável.....	57
GRÁFICO 07	- Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário otimista.....	58
GRÁFICO 08	- Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário pessimista.....	59

## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO .....</b>	<b>12</b>
<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>2 SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>17</b>
2.1 Dados do Empreendimento .....	17
2.2 Dados dos Dirigentes.....	17
2.3 Missão da Empresa .....	18
2.4 Visão da Empresa .....	18
2.5 Avaliação Estratégica.....	18
2.6 Registros Necessários.....	19
2.7 Forma Jurídica .....	21
2.8 Enquadramento Tributário.....	22
2.9 Fontes de Recursos .....	22
<b>3. ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>23</b>
3.1 Estudo de Clientes.....	23
3.2 Estudo dos Concorrentes .....	23
<b>4. PLANO DE <i>MARKETING</i> E VENDAS .....</b>	<b>24</b>
4.1 Caracterização dos Produtos e Serviços.....	24
4.2 Os produtos comercializados .....	24
4.3 Estratégias de Propaganda e Promoção .....	27
4.4 Estrutura de Comercialização.....	28
4.5 Parceria.....	29
4.6 Localização .....	29
<b>5. ESTRUTURA E OPERAÇÃO .....</b>	<b>31</b>
5.1 Layout.....	31
<b>6. POLÍTICA DE RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>32</b>
6.1 Cargos e atribuições .....	32

6.1.2 Farmacêutico.....	32
6.1.3 Atendente de farmácia.....	32
6.1.4 Perfumista .....	33
6.1.5 Caixa .....	33
6.1.6 Assistente de Serviços Gerais.....	33
6.1.7 Assistente Administrativo .....	33
6.2 Organograma .....	34
6.3 Remuneração e benefícios.....	34
<b>7. PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>35</b>
7.1 Investimento Inicial .....	35
7.2 Despesas Pré-Operacionais.....	35
7.3 Estimativa de Faturamento .....	37
7.4 Despesas Administrativas.....	39
7.5 Despesas de Vendas .....	41
7.6 Despesas Financeiras .....	42
7.7 Demonstrativo de Resultados (DRE) .....	42
7.8 Projeção do Movimento de Tesouraria (Fluxo de Caixa) .....	47
<b>8. ESTUDO DE VIABILIDADE.....</b>	<b>50</b>
8.1 Macroeconomia .....	50
8.2 Simulação dos Cenários.....	54
8.3 Fluxo de Caixa Projetado.....	56
8.4 Cálculos da TIR, VPL, Payback Simples e Descontado .....	60
8.4.1 Cenário Ref. – mais provável.....	60
8.4.2 Cenário A – otimista .....	61
8.4.3 Cenário B – pessimista .....	63
8.5 Ponto de Equilíbrio.....	63
8.5.1 Cenário Ref. – mais provável.....	64
8.5.2 Cenário A – otimista .....	65
8.5.3 Cenário B – pessimista .....	66
<b>9. CONCLUSÃO .....</b>	<b>67</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>70</b>

**APÊNDICE A: A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA  
GESTÃO DOS NEGÓCIOS. – WILSON AMORIM DE OLIVEIRA .....72**

## 1. INTRODUÇÃO

O fortalecimento do consumo interno e o aumento do poder de compra da chamada nova classe média possibilitaram o surgimento de novos negócios, além da multiplicação de oportunidades em negócios tradicionais.

Dentre os que mais se beneficiaram do aumento da renda das classes mais populares estão as empresas do ramo do varejo de mercadorias de consumo ou de bens semiduráveis, tais como supermercados, lojas de departamentos, móveis, eletrodomésticos e farmácias.

As farmácias, empresas originalmente constituídas de forma familiar, destinadas exclusivamente a vender medicamentos e produtos ligados à área da saúde, além da prestação de serviços ligados ao mesmo tema, vêm ao longo dos anos passando por importantes transformações. Uma das principais conseqüências de tais transformações foi a conversão das tradicionais farmácias em lojas de conveniência, onde além dos medicamentos e produtos destinados ao tratamento da saúde, os consumidores podem comprar produtos de higiene, beleza, alimentos, perfumaria, etc.

A possibilidade de vender produtos até então estranhos à estrutura tradicional das farmácias trouxe a oportunidade desses empreendimentos oferecerem produtos a seus clientes até então somente comercializados nos supermercados ou grandes supermercados, os hipermercados. O diferencial neste caso é o público cativo que as farmácias têm e o caráter de conveniência que tais produtos têm, sendo assim, há maior possibilidade de praticar melhores preços.

Além da conversão das farmácias em lojas, outro fator que criou oportunidades de bons negócios a esses estabelecimentos foi o surgimento dos medicamentos genéricos, que possibilitam a prática de melhores margens que os medicamentos de referência.

A possibilidade de exploração das oportunidades que esse ramo de negócio hoje oferece, motivou a busca do conhecimento para melhor entender seus fatores críticos de sucesso.

O trabalho baseia-se na consultoria para abertura de uma farmácia no município paranaense de Pinhais. Durante o desenvolvimento do trabalho, são apresentadas as principais informações sobre a praça onde será instalada a loja, dados econômicos e sociais, nacionais e locais, nível de concorrência direta, dentre outras importantes informações a serem observadas ao tomar-se a decisão de constituir uma farmácia.

O trabalho segue detalhando os procedimentos de constituição e manutenção da companhia, os detalhes sobre a estrutura física a ser montada, inclusive layout e estrutura de pessoal. A estratégia comercial para fazer frente à concorrência já instituída, assim como a identificação dos riscos de novos concorrentes se estabelecerem.

A estrutura contábil apresentada nesse trabalho, acompanhada da projeção das principais demonstrações contábeis e seus resultados, busca através do correto registro dos fatos e atos econômicos da empresa, gerar informações úteis e confiáveis à tomada da decisão. Neste caso, a decisão mais importante a ser tomada diz respeito à viabilidade do negócio.

O final do estudo evidencia através da análise de indicadores financeiros e aplicação de ferramentas de análises de viabilidade de projeto, as condições que fazem com que o empreendimento seja viável.

## **2 SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 Dados do Empreendimento**

Este plano de negócios abordará o estudo para a abertura de uma farmácia.

A denominação será Farmácia Família Popular Ltda. e sua sede se situará no bairro Pineville, no município de Pinhais, Estado do Paraná, à Rua Jacob Macanhan, 468, Bairro Pineville, Pinhais, Paraná. A boa localização proporcionará acesso a cerca de 22 mil pessoas diariamente, uma vez que encontra-se próximo a grandes condomínios, além de estar localizada em uma avenida com grande fluxo de pessoas, devido ao forte comércio vizinho.

A Farmácia Família Popular Ltda. atuará de forma independente (não vinculada à marca de nenhuma grande rede) e poderá assim oferecer preços, serviços e atendimento diferenciado que a tornará referência no setor em que atua.

### **2.2 Dados dos Dirigentes**

A Farmácia Família Popular Ltda. será constituída por um proprietário com 100% participação societária.

A companhia contará com uma assessoria especializada no estudo de planos de negócios, planejamento estratégico e gestão empresarial. A assessoria será formada por 5 consultores.

Devido à proximidade com o proprietário (irmão) e maior familiaridade com o negócio, Dulcídio Gulak estará ligado ao estudo do plano de marketing e vendas. Wilson Amorim, contador com experiência nas áreas contábil e financeira, atuará na montagem dos demonstrativos financeiros do negócio. Marcelo Wagner, contador com experiência em Contabilidade Estratégica ficará a cargo dos procedimentos de

constituição, avaliação estratégica, estudo da missão e visão do negócio e análise do mercado. A construção da estratégia de RH ficará a cargo da consultora Fernanda Mutti e, os estudos de viabilidade financeira do negócio ficam sob a responsabilidade do consultor Samuel Mendes.

### **2.3 Missão da Empresa**

Prover produtos e serviços diferenciados de alta qualidade na área farmacêutica, garantindo conveniência e tranquilidade a seus clientes.

### **2.4 Visão da Empresa**

Oferecer produtos farmacêuticos, de higiene, limpeza e bem estar, além de serviços diferenciados a preços competitivos, tornando-se assim referência de preço e atendimento na região de atuação, contribuindo para o desenvolvimento da comunidade, de seus funcionários e investidores.

### **2.5 Avaliação Estratégica**

A partir dos resultados obtidos a partir da análise SWOT aplicada no 3º Fórum, foi possível obter os principais fatores estratégicos do negócio. A partir da Missão e Visão da empresa, assim como os resultados da análise SWOT, será possível obter os fatores críticos de controle que a companhia deverá ter em foco para a consecução de sua estratégia. Esse controle será feito a partir do monitoramento de indicadores desenvolvidos dentro da metodologia do *Balanced Scorecard*, que servirá como ferramenta de gestão da companhia.

Tabela 01: Perspectivas Estratégicas

PERS.	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ID	INDICADORES ESTRATÉGICOS	UNIDADE DE CÁLCULO	FREQUÊNCIA
PERSPECTIVA FINANCEIRA	Atingir faturamento mensal sustentável	1	Faturamento de 250mil	R\$	Mensal
	Atingir Rentabilidade Líquida que remunere o investimento	2	Rentabilidade de 10% sobre vendas	%	Mensal
PERSPECTIVA CLIENTES	Assegurar a Fidelização do Cliente	3	Proprietário atendendo ao menos 2 dias na semana	Nº	Mensal
	Ser a primeira farmácia a ser lembrada quando o consumidor necessitar de produtos de seu portfólio	4	% de atratividade 1 nos primeiros 5 dias do mês na lista de produtos mais vendidos	%	Mensal
PERSPECTIVA PROCESSOS INTERNOS	Garantir Estoque Mínimo dos produtos da lista dos mais vendidos	5	Nível de Estoque dos produtos da lista no último dia do mês	Qtde.	Mensal
	Minimizar perda de materiais	6	% de itens perdidos por vencimento ou extravio em relação às vendas	%	Trimestral
PERSPECTIVA APRENDIZAGEM E CONHECIMENTO	Manter sistemas de informação que agregam valor ao negócio	7	% de divergências de estoques frente às vendas	%	Trimestral
	Manter estrutura de pessoal compatível com o negócio	8	% do custo de mão obra sobre vendas	%	Mensal

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## 2.6 Registros Necessários

A drogaria é um estabelecimento comercial cuja atividade é regulada pela Lei 5.991/73 que foi regulamentada pelo Decreto 74.170 de 1974.

Para a constituição legal da empresa, serão necessários os seguintes registros:

- a) Registro na Junta Comercial

- b) Registro na Secretaria da Receita Federal para obtenção do CNPJ
- c) Registro na Secretaria da Fazenda Estadual
- d) Registro na Prefeitura do Município para obtenção do Alvará de Funcionamento; e Licença da Vigilância Sanitária junto à Secretaria Municipal de Saúde.
- e) Registro no Conselho Regional de Farmácia
- f) Registro no INSS
- g) Enquadramento na Entidade Sindical Patronal
- h) Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema Conectividade Social
- i) Expedição da Autorização de Funcionamento pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária;
- j) Corpo de Bombeiros
- k) Registro do responsável técnico habilitado, demonstrando a relação contratual entre a empresa e o profissional.
- l) Registro no Ministério da Saúde

No processo de constituição e registro da drogaria é preciso ainda verificar o que rezam as seguintes fundamentações legais:

- Lei 6.360/74 e regulamentações – Institui a obrigatoriedade de Autorização de Funcionamento expedida por órgão competente vinculado ao Ministério da Saúde, obrigatoriedade de responsabilidade técnica.
- Lei 6.368/76 – Institui a obrigatoriedade de autorização especial aos estabelecimentos que lidem com substâncias entorpecentes ou que causem dependência química;
- Decreto 78.992/76 – constitui a regulamentação da Lei 6.368/76 e dentre outras disposições, estabelece a instituição do receituário especial;
- Lei 6.437/77 – determina quais ações são consideradas infrações sanitárias, assim como as respectivas penalidades cabíveis aos infratores;

- Portaria SVS/MS 344/98 – regulamenta a autorização especial, cria os receituários especiais, mecanismos de controle da receita e relaciona as substâncias sujeitas ao controle especial. É necessário informar-se sobre as mudanças instituídas pela Resolução RDC 197/04;
- Lei 9.782/99 – cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária e estabelece suas competências, assim como os valores das taxas cobradas e período de validade da Autorização de Funcionamento;
- Resolução RDC 328/99 – estabelece os requisitos exigidos à dispensação de produtos de interesse da saúde em farmácias e drogarias. É importante também considerar as alterações incluídas pela Resolução RDC 149/11 e 173/03.
- Resolução RDC 238/01 – Dispõe principalmente sobre os documentos necessários para obtenção ou renovação da Autorização de Funcionamento perante à ANVISA;
- Resolução RDC 222/06 – dispõe sobre os procedimentos de petição e arrecadação junto à ANVISA, estabelecendo os requisitos para acesso ao sistema de peticionamento eletrônico e cadastro;
- Resolução 80/06 – Dispõe sobre o comércio fracionado de medicamentos;
- Resolução RDC 27/07 – Dispõe sobre o Sistema Nacional de Gerenciamento de Produtos Controlados (SNGPC);
- Resolução RDC 96/08 – Regulamenta a propaganda, publicidade, informação e outras ações destinadas à promoção comercial de medicamentos.

## **2.7 Forma Jurídica**

A companhia será constituída sob a forma de Empresa Individual Limitada, modalidade instituída a partir de 07 de Janeiro de 2012, com a Lei 12.441/2011 que acrescentou ao Código Civil Brasileiro o artigo 890-A.

## 2.8 Enquadramento Tributário

A companhia será tributada pelo regime tributário SIMPLES, na qualidade de empresa de pequeno porte (receita bruta em cada ano-calendário superior a R\$ 360 mil e inferior a R\$ 3.600.000). Segundo a tabela do Anexo I da Lei Complementar Nº 123 de 14 de dezembro de 2006, com redação dada pela Lei Complementar 139 de 10 de novembro de 2011, a tributação da Farmácia Família Popular Ltda. seguirá os seguintes critérios:

Tabela 02: Simples Nacional - ANEXO I (Vigência a Partir de 01.01.2012)-Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: <http://www.portaltributario.com.br/guia/simples.html>

## 2.9 Fontes de Recursos

O investidor poderá trabalhar com recursos próprios ou de terceiros, a definir conforme estudo de viabilidade.

### **3. ANÁLISE DE MERCADO**

#### **3.1 Estudo de Clientes**

O estabelecimento se localizará no Bairro Pineville, no município de Pinhais Paraná. O bairro é o 4º maior do município e divide-se entre as vilas Esplanada, Palmital, Vale da Boa Esperança e Pineville. O bairro localiza-se ao lado do centro pinhaiense. Segundo dados do IBGE relativos ao ano de 2010, a população apenas do Bairro Pineville chegava a cerca de 3.160 pessoas à época, dentre cerca de 100 mil pessoas que compõem a população do município de Pinhais. Se forem considerados além do bairro Pineville, seus bairros limítrofes (Vargem Grande, Centro, Emiliano Pernetá, Alto Tarumã, Jardim Amélia e Maria Antonieta, a população e portanto, o número de clientes potenciais, chega a cerca de 22 mil pessoas.

A população do bairro compõe-se majoritariamente de pessoas da classe C e D, embora devido à proximidade a condomínios de classe média-alta possa gerar também alguma demanda por produtos das classes A e B.

#### **3.2 Estudo dos Concorrentes**

Segundo o guia comercial Apontador, o Bairro Pineville atualmente abriga cerca de 6 concorrentes, alguns considerados pequenos ou independentes tal qual o empreendimento que trata esse trabalho, mas em sua maioria tratam-se de unidades franqueadas a grandes redes.

A população do bairro dividida pela quantidade de farmácias existentes resulta na média de 18 farmácias para cada 10 mil habitantes, o que está muito acima da média nacional, que é de 3,4 farmácias para cada 10 mil habitantes. Ao

extrapolar tal análise para a região formada pelo Bairro Pineville e bairros limítrofes, tal média é de 12 farmácias para cada 10 mil habitantes.

## **4. PLANO DE *MARKETING* E VENDAS**

### **4.1 Caracterização dos Produtos e Serviços**

A Farmácia Família Popular Ltda atuará na comercialização de produtos que serão divididos em seis seções. Esta divisão tem como objetivo o controle mais eficiente do giro destas mercadorias, bem como os percentuais de descontos que cada seção poderá oferecer quando da sua venda.

A pesquisa das definições dos medicamentos e demais produtos que serão comercializados foi coletado no site da ANVISA. [www.anvisa.gov.br](http://www.anvisa.gov.br) em 23 de maio de 2012. A ANVISA é o órgão federal regulador das farmácias.

### **4.2 Os produtos comercializados**

- **Medicamento de referência:** Segundo a Agência nacional de vigilância Sanitária - Anvisa, o medicamento de referência é o produto inovador registrado no órgão federal responsável pela vigilância sanitária e comercializado no País, cuja eficácia, segurança e qualidade foram comprovadas cientificamente junto ao órgão federal competente, por ocasião do registro. Sua principal função é servir de parâmetros para registros dos posteriores medicamentos similares e genéricos, quando sua patente expirar. Estes medicamentos são conhecidos pelo público como o remédio de marca.
- **Medicamento Similar:** Segundo a Anvisa um medicamento similar é aquele medicamento que contém o mesmo ou os mesmos princípios ativos, apresenta a mesma concentração, forma farmacêutica, via de administração, posologia e indicação terapêutica, preventiva ou diagnóstica, do medicamento

de referência registrado no órgão federal responsável pela vigilância sanitária, podendo diferir somente em características relativas ao tamanho e forma do produto, prazo de validade, embalagem, rotulagem, excipientes e veículos, devendo sempre ser identificado por nome comercial ou marca.

- **Medicamento Genérico:** A ANVISA define o medicamento genérico como um medicamento similar a um produto de referência ou inovador, que se pretende ser com este intercambiável, geralmente produzido após a expiração ou renúncia da proteção patetaria ou de outros direitos de exclusividade, comprovada a sua eficácia, segurança e qualidade, e designado pela DCB (Denominação Comum Brasileira), que é a denominação do fármaco ou princípio farmacologicamente ativo aprovado pelo órgão federal responsável pela vigilância sanitária ou, na sua ausência, pela DCI(Denominação Comum Internacional), que é a denominação do fármaco ou princípio farmacologicamente ativo recomendado pela Organização Mundial de Saúde. Os medicamentos genéricos são comercializados sem nome de fantasia e podem ser identificados pela tarja amarela com a letra “G” impressa nas embalagens.
- **Produto Correlato:** Denominação da ANVISA como uma substância, produto, aparelho ou acessório não enquadrado nos conceitos de medicamentos de referência, similar ou genérico, cujo uso ou aplicação esteja ligado à defesa e proteção da saúde individual ou coletiva, à higiene pessoal ou de ambientes, ou a fins diagnósticos e analíticos, os cosméticos e perfumes, e, ainda, os produtos dietéticos, óticos, de acústica médica e odontológicos. Os produtos correlatos serão divididos em duas seções sendo uma seção os itens de perfumaria, cosméticos e higiene pessoal e outra linha com os demais produtos cujo uso ou aplicação esteja ligado à defesa e proteção da saúde.
- **Loja de conveniência:** As mercadorias comercializadas nesta seção da farmácia são aquelas de primeira necessidade, dentre as quais alimentos em geral, produtos de higiene e limpeza e apetrechos domésticos.

Além dos produtos citados acima, a Farmácia Família Popular Ltda. prestará os seguintes serviços:

- Orientação sobre o uso do medicamento
- Administração de medicamentos (nebulização, aplicação de injetáveis e uso oral).
- Aferição da pressão arterial e temperatura.

Para produtos manipulados, a Farmácia Família Popular Ltda poderá firmar parceria com uma farmácia especializada na manipulação de medicamentos. Neste caso, um farmacêutico (a) de plantão estará disponível na loja para esclarecer dúvidas do cliente ao efetuar o pedido de tal medicamento.

Para evidenciar quais os produtos que estarão à disposição dos clientes em cada seção, a tabela abaixo elenca alguns nomes ou mercadorias que estarão disponíveis na farmácia.

Tabela 03: Lista de Produtos.

MEDICAMENTOS DE REFERÊNCIA	MEDICAMENTOS SIMILARES	MEDICAMENTOS GENERICOS	CORRELATOS - PERFUMARIA E HIGIENE PESSOAL	DEMAIS PRODUTOS CORRELATOS	CONVENIÊNCIA
CATAFLAN	NEOSORO	AMOXICILINA	SABONETE	ESPARADRAPO	BOLACHAS
AMOXIL	CIMEGRIPE	NIMESULIDA	SHAMPOO	SORO FISIOLÓGICO	LEITE EM PÓ
VOLTAREN	TORSILAX	PARACETAMOL	LOÇÃO HIDRATANTE	VASELINA	SUCOS
VODOL	INFRALAX	DIPIRONA	ESCOVA DENTAL	LUVA	SORVETE
SORINE	GEROVITAL	TENELOL	CREME DENTAL	COMPRESSA	REFRIGERANTE
DESCONGEX	RESFENOL	CETOPROFENO	CONDICIONADOR	ATADUTA	CHOCOLATES
BUSCOPAN	NARIDRIN	NISTATINA	DESODORANTE	AGUA OXIGENADA	BARRA DE CEREAL
MICROVLAR	GASTROL	ATENOLOL	LENÇO UMEDECIDO	BAND AID	ADOCANTES
ANADOR	DORALGINA	IBUPROFENO	HASTE FLEXIVEL	GASES	ACHOCOLATADOS
BUSCOPAN	CIMELIDE	DICLOFENACO	TINTURA CABELO	TERMOMETRO	BISCOITOS
FLUMUCIL	POLIDERMES	AMBROXOL	ESCOVA CABELO	BOLSA TERMICA	BALAS
PROFENID	HISTADIN D	CAPTOPRIL	APARELHO DE BARBEAR	PVPI	CHICLETES
TYLENOL	HISTAMIM	CEFALEXINA	PRESERVATIVOS	AGUA MELISSA	AGUA MINERAL
NEOSALDINA	OMEPRAMED	BROMOPRIDA	TALCOS	ORTESE PARA PUNHO	MACARRÃO
NOVALGINA	AMIDALIN	HIDRÍXIDO DE ALUMÍNIO	ESMALTE	TORNEZELEIRA	PAPINHAS
ENO	GASTROL	FLUCONASOL	ABSORVENTE	GLICERINA	CEREAL MATINAL
PLASIL	CICLO 21	ENALAPRIL	GEL CABELO	OLEO MINERAL	ISOTONICO
ESTOMAZIL	FLAVONID	SIMETICONA	ENXAGUANTE BUCAL	OLHO GIRASSOL	CAFÉ
MELHORAL	PANTOPAZ	GLIMEPIRIDA	CHUPETA	SALAMARCO	LEITE PAUSTERIZADO
CEFALUM	REPOFOR	CLORIDRATO DE PROPRANOLOL	MAMADEIRA	BICABORNATO DE SÓDIO	CHA
CEFALIV	TRILAX	MEBENDAZOL	ALICATE	AGUA BORICADA	BATERIA
CERAZETTE	CORTICORTEN	HIDROCLOROTIAZIDA	CERA PARA DEPILAÇÃO	ALCOOL 70	SOPAS
MUCOSOLVAN		LOSARTANA POTÁSSICA	SECADOR	TINTURA DE IODO	COMPLEMENTO ALIMENTAR

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

### **4.3 Estratégias de Propaganda e Promoção**

Uma estratégia fundamental para que o negócio de medicamentos e correlatos consiga atingir seus objetivos de vendas é o atendimento diferenciado para seus clientes. O objetivo deve ser o de satisfazer as necessidades do cliente para que este, ao sair do estabelecimento, tenha a certeza que adquiriu algo de qualidade e com um preço justo. Que o atendimento personalizado, através do comprometimento dos colaboradores, faça que esse momento da compra torne-se uma experiência agradável. Esse diferencial no atendimento será lembrado quando o cliente precisar novamente de produtos e serviços de uma farmácia.

A Farmácia Família Popular Ltda terá um mobiliário moderno e atraente. Será contratado um serviço especializado em arquitetura para uma adequada distribuição das gôndolas, balcões e iluminação. Os produtos serão mantidos de forma organizada e em perfeita condição de uso. A empresa priorizará pela limpeza e higiene de todas as seções. O ambiente será claro e arejado. O objetivo é tornar o ambiente agradável, que inspire a atração do cliente pelos produtos, dessa forma resultando em mais vendas.

Nos seis meses após a abertura, a Farmácia Família Popular Ltda trabalhará agressivamente, oferecendo aos clientes várias ofertas. Serão confeccionados encartes das promoções focando datas específicas como o início das estações do ano, o mês das mães, o início do inverno, o dia da fralda, o dia da criança, etc.

No dia da inauguração a Farmácia Família Popular Ltda. terá som ao vivo, monitores e palhaços para entretenimento com as crianças. Distribuição de pipoca, algodão doce e bala. Haverá ofertas-relâmpago, oferecendo produtos a preço de custo.

A Farmácia Família Popular Ltda. contratará uma empresa especializada para distribuição dos encartes promocionais. Desta empresa será exigida uma pessoa responsável por organizar, acompanhar e monitorar a ação de distribuição dos encartes nas residências próximas à farmácia. É fundamental que todos os moradores próximos da farmácia, conheçam a empresa e possam confrontar os preços da Farmácia Família Popular Ltda.com os da concorrência. Além da entrega

nas residências, os encartes serão distribuídos também nas imediações dos postos de saúde e terminais de ônibus do município de Pinhais. Serão entregues kits contendo o encarte de promoções, um cartão de visita e um imã de geladeira com o logotipo, endereço e telefone da farmácia. As entregas de mercadorias solicitadas via telefone serão também acompanhadas de kits contendo com o encarte promocional do mês, cartão de visita e imã de geladeira.

A divulgação também será feita através de um carro de som que transitará nos bairros próximos a farmácia, anunciando promoções e preços de produtos “chamariz”.

Serão confeccionadas sacolas de plástico personalizadas e sacolas ecológicas que estarão disponíveis para venda a preço de custo aos clientes.

A Farmácia Família Popular Ltda. criará um vínculo com os clientes. Uma das formas de conhecer e interagir com os clientes é através do registro de seus dados pessoais. Para alcançar uma massa cadastrada significativa de seus clientes, a farmácia fará o sorteio de brindes, onde para concorrer o cliente terá que preencher um pequeno cadastro. As principais informações do cadastro para posterior alimentação na base de dados serão o CPF, nome completo, endereço, data de nascimento, telefones celulares e e-mail. Com os dados dos clientes, haverá melhores condições de encaminhar informativos promocionais, por e-mail, SMS ou mala direta.

#### **4.4 Estrutura de Comercialização**

A Farmácia Família Popular Ltda. realizará a comercialização de medicamentos, produtos correlatos e de conveniências. Para a venda de medicamentos a Farmácia Família Popular Ltda. contará com farmacêuticos e atendentes de farmácia para atender e esclarecer as dúvidas dos clientes. Para venda de produtos de perfumaria e higiene pessoal será contratada uma perfumista na seção destes produtos. Esta colaboradora também auxiliará na seção de conveniência, caso necessário.

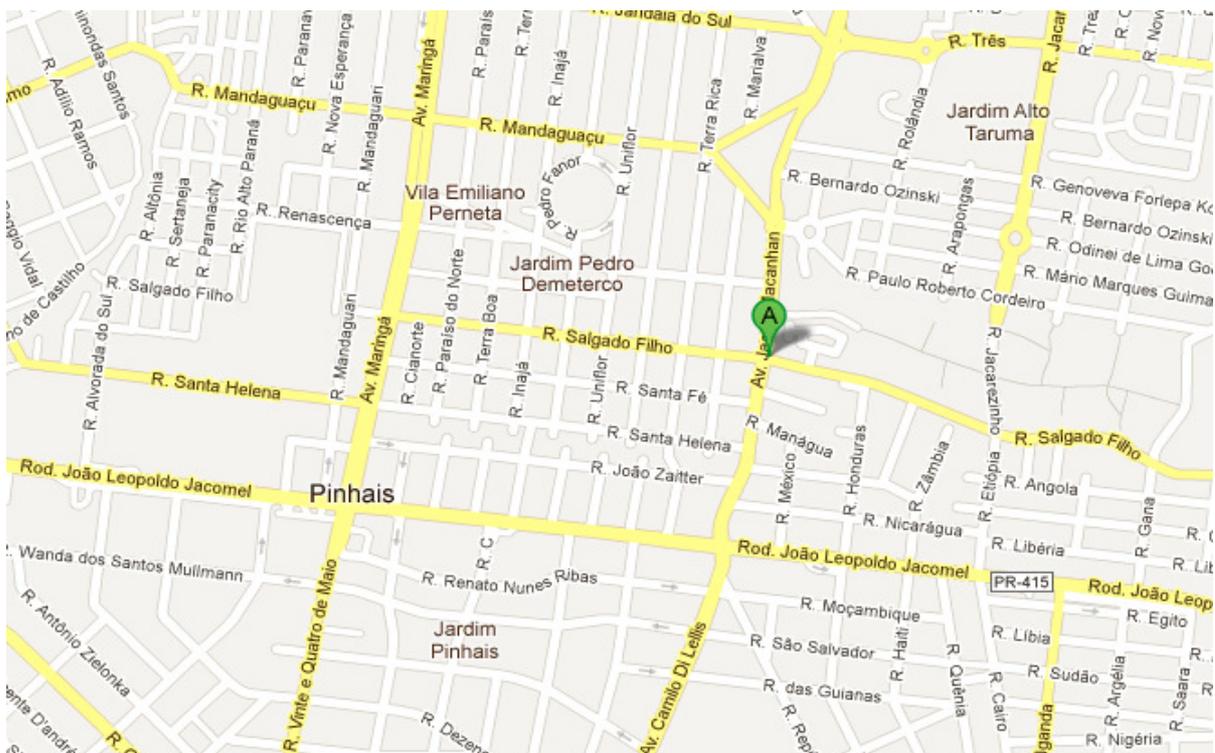
## 4.5 Parceria

Para atender aos clientes que necessitarem de medicamentos manipulados, a Farmácia Família Popular Ltda. firmará parceria com uma farmácia especializada na manipulação de medicamentos.

## 4.6 Localização

O ponto comercial da Ltda. Popular será instalado em um imóvel de 208 m<sup>2</sup> (duzentos e oito metros quadrados), localizada na Avenida Jacob Macanhan, 468, Bairro Pineville, Pinhais PR.

Figura 01: Mapa da localização da Farmácia Família Popular Ltda.



Fonte: [www.google.com.br](http://www.google.com.br)

O imóvel da Farmácia Família Popular Ltda está localizado em uma região predominantemente empresarial. Os imóveis comerciais próximos à Farmácia Família Popular Ltda. estão ocupados pela Casas Bahia, Lojas Millenium, Magazine

Luiza, Mercado Móveis, Omar Calçados, Lojas Salfer, Bom Preço Eletrodomésticos, Kasalar, Planeta Pé, Farmácias Nissei e Hiperfarma.

Abaixo a foto do imóvel onde será instalada a Farmácia Família Popular Ltda. Este ponto já é ocupado por uma farmácia. O imóvel passará por reformas e pintura para adequação e melhoria do ponto comercial. A fachada será remodelada com a fixação de um letreiro luminoso com o nome e logotipo da farmácia.

Figura 02: Imóvel para instalação da Farmácia Família Popular Ltda.



Fonte: [www.google.com.br](http://www.google.com.br)

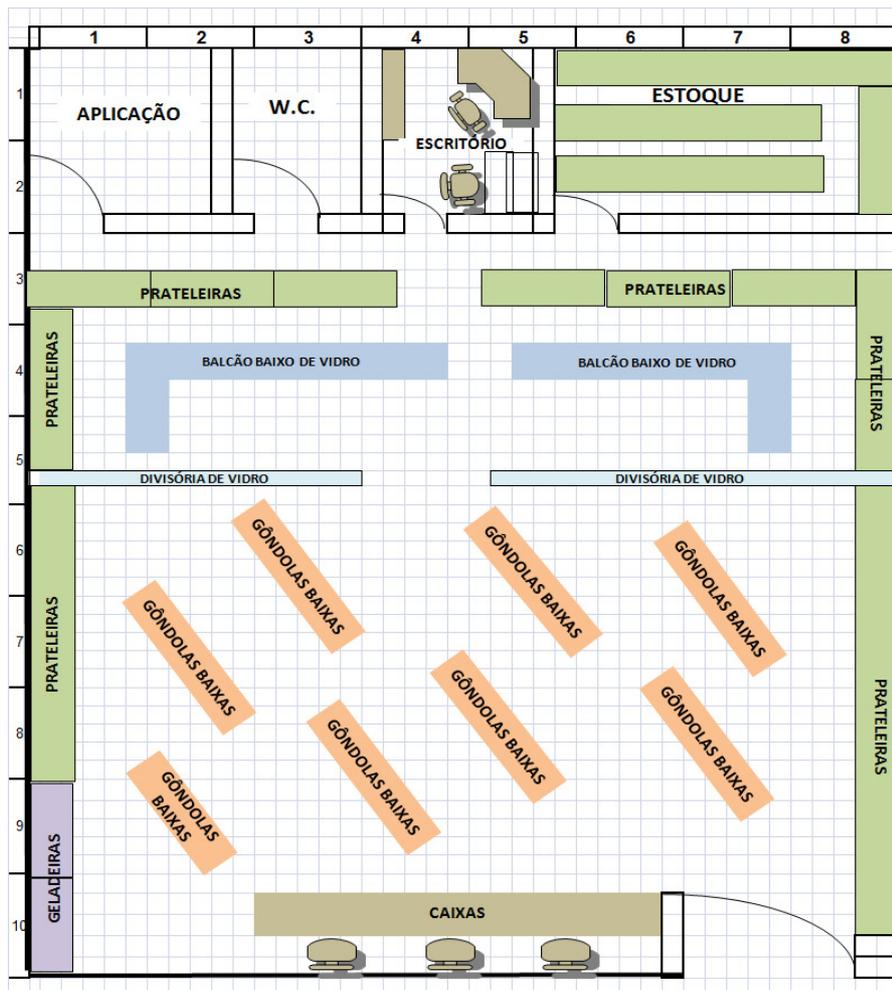
O imóvel é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, internet banda larga, é de fácil acesso, possui serviço de transporte público e está legalizado nos órgãos públicos.

## 5. ESTRUTURA E OPERAÇÃO

### 5.1 Layout

O layout da Farmácia Família Popular Ltda. dará ênfase à facilidade e comodidade para os clientes escolherem os produtos. Na entrada da loja estarão os produtos de perfumaria, higiene e alimentos, no fundo da loja estarão os medicamentos. A figura abaixo demonstra como será o layout interno.

Figura 03: Layout interno da Farmácia Família Popular Ltda.



Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## **6. POLÍTICA DE RECURSOS HUMANOS**

### **6.1 Cargos e atribuições**

#### *6.1.1 Gerente*

Responsável por gerir a equipe de colaboradores contemplando farmacêuticos, atendentes de farmácia, perfumistas, caixas, assistente administrativo e auxiliar de serviços gerais, visando atingir os objetivos de faturamento estipulados no planejamento estratégico e favorecendo um ambiente equilibrado e agradável tanto para o seu público interno como para os clientes da farmácia. Conduzirá as ações de *marketing* e promoções de vendas. Relacionamento com as instituições bancárias, liberação de crédito para clientes, programação de pagamentos e controle de recebimentos, planejamento orçamentário, acompanhamento da situação econômico-financeira da empresa e responsável pela liberação para aquisição de produtos.

#### *6.1.2 Farmacêutico*

Responsável pelos atos farmacêuticos praticados na farmácia, manter os medicamentos em bom estado de conservação e apresentação, orientar o consumidor quanto à forma correta de administração do medicamento, o horário certo de administrá-lo e tirar outras dúvidas sobre o medicamento que está sendo comprado.

#### *6.1.3 Atendente de farmácia*

Auxiliar o farmacêutico em suas funções, cuidar da precificação dos produtos, atentar para a validade dos produtos, atentar para a reposição de produtos em

gôndolas e prateleiras de alcance direto do consumidor, responsável pela organização e separação dos medicamentos em seus devidos lugares, ter habilidade no atendimento ao público.

#### *6.1.4 Perfumista*

Responsável em manter em bom estado de conservação, organização e limpeza os itens da seção de perfumaria, higiene e conveniência, assim como orientar o consumidor sobre os produtos.

#### *6.1.5 Caixa*

Responsável por garantir que seus instrumentos de trabalho estejam disponíveis e funcionando, registrar corretamente os valores das mercadorias, pelo recebimento das vendas dos produtos, emissão do cupom fiscal, abertura e fechamento do caixa e sua conciliação diária, controlar o troco do seu caixa e encaminhar o numerário para a Tesouraria.

#### *6.1.6 Assistente de Serviços Gerais*

Responsável pela reposição de produtos, limpeza da loja e auxílio a os demais funcionários e clientes quando necessário.

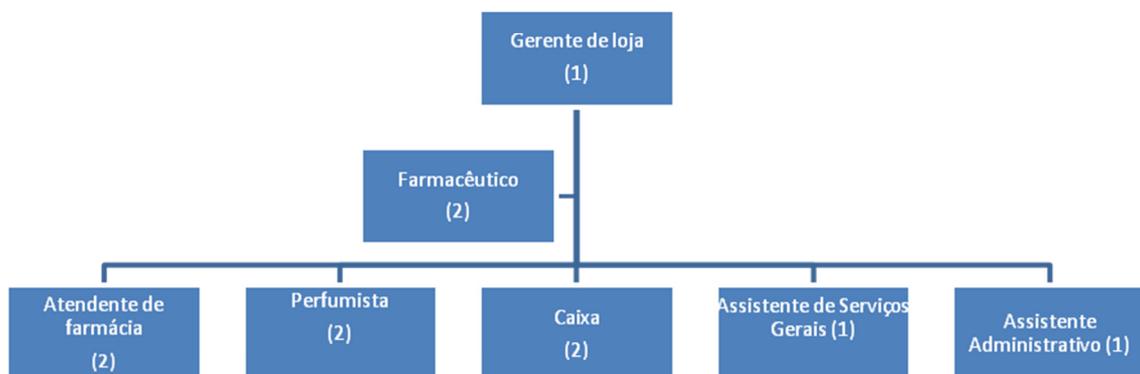
#### *6.1.7 Assistente Administrativo*

Responsável pelo controle do estoque de material administrativo, do estoque de produtos para revenda, contas a pagar e receber e conciliação bancária. Responsável pela aquisição e controle de materiais de escritório, manutenção dos contratos com terceiros como segurança, aluguéis e outros.

## 6.2 Organograma

A posição do cargo no organograma a seguir define o nível hierárquico que ele ocupa, permitindo observar a quem deve prestar responsabilidade (superior imediato) e a quem deve supervisionar ou dirigir autoridade (subordinados).

Figura 04: Organograma da Farmácia Família Popular Ltda.



Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## 6.3 Remuneração e benefícios

A Farmácia Família Popular Ltda. proporcionará remunerações e benefícios para os diferentes cargos disponíveis:

- Gerente: Salário inicial será de R\$ 3.000,00 (Três mil reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).
- Farmacêutica: Salário inicial será de R\$ 1.915,00 (Um mil novecentos e quinze reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).
- Atendente de farmácia: Salário inicial será de R\$ 747,00 (Setecentos e quarenta e sete reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência

médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).

- Perfumista: Salário inicial será de R\$ 747,00 (Setecentos e quarenta e sete reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).
- Caixa: Salário inicial será de R\$ 747,00 (Setecentos e quarenta e sete reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais). Conforme legislação trabalhista o caixa tem direito a receber 10% sobre a remuneração base a título de “quebra de caixa”.
- Assistente de Serviços Gerais: Salário inicial será de R\$ 1.200,00 (Um mil e duzentos reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).
- Assistente Administrativo: Salário inicial será de R\$ 1.500,00 (Um mil e quinhentos reais) e receberá os seguintes benefícios: Assistência médica, vale-transporte e vale refeição no valor de R\$ 300,00 (Trezentos reais).

## **7. PLANO FINANCEIRO**

### **7.1 Investimento Inicial**

De acordo com o estudo realizado, o investimento inicial de Capital, para abertura da LTDA. será de R\$ 290.000,00 (Duzentos e Noventa Mil Reais) estes investimentos serão analisados mais detalhadamente no tópico análise de viabilidade.

### **7.2 Despesas Pré-Operacionais**

Os desembolsos iniciais(pré-operacionais) da Farmácia Família Popular Ltda. compreendem os gastos e investimentos necessários para a abertura da empresa e a montagem física da estrutura do negócio (Moveis, Utensílios, Instalações, etc.),

antes mesmo do início de suas operações, desta forma, preparando a empresa para o início das atividades operacionais, conforme é demonstrado na tabela abaixo:

TABELA 04 – Despesas Pré-operacionais da Farmácia Família Popular Ltda.

Orgão	Descrição	Valor (R\$)
Junta Comercial - PR	Registro	55,00
Prefeitura de Pinhais	Certidão	180,00
Cartório	Autenticacação de Documentos	55,60
Contador	Honorários	550,00
ANVISA	Taxa e Contribuição-Anualidade	500,00
Bombeiros	Tx. Corpo de bombeiros	170,00
<b>TOTAL</b>		<b>1.510,60</b>
Móveis Utensílios, Instalações e outros		88.807,00
Ponto Comercial		100.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>188.807,00</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Na tabela acima, podemos acompanhar os desembolsos necessários para colocar o negócio em operação, inicialmente os gastos com a legalização da empresa perfazem o montante de R\$ 1.510,60 (Hum Mil, Quinhentos e Dez Reais e Sessenta Centavos), com a infra-estrutura (Moveis, Utensílios e Instalações e Ponto Comercial e Outros), na ordem de R\$ 188.807,00 (Cento e Oitenta e Oito Mil e Oitocentos e Sete Reais), totalizando R\$ 190.317,60 (Cento e Noventa Mil, Trezentos e Dezessete Reais e Sessenta Centavos). Dada á relevância que valor do investimento na estrutura da empresa representa, sua composição encontra-se detalhada na Tabela abaixo.

TABELA 05: Móveis, Utensílios, Instalações, Ponto Comercial e Outros.

<b>Móveis Utensílios, Instalações e outros</b>	<b>Qtde</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Total</b>
Cadeiras / Banquetas	2	100,00	200,00
Mesa Escritório	1	150,00	150,00
Armário para Colaboradores	1	400,00	400,00
Armário para Medicamentos	1	600,00	600,00
Notebooks	0	0,00	0,00
Computadores	8	1.100,00	8.800,00
No Break	1	4.000,00	4.000,00
Impressora Fiscal	2	2.400,00	4.800,00
Impressora	1	700,00	700,00
Telefone sem Fio	1	150,00	150,00
Telefones	0	0,00	0,00
Software Anti Virus		0,00	0,00
Servidor	0	0,00	0,00
Geladeira	1	690,00	690,00
Microondas	1	249,00	249,00
Cafeteira	1	68,00	68,00
Purificar de Água	0	0,00	0,00
Prateleiras	70	357,14	25.000,00
Balcões de Vidro	10	1.000,00	10.000,00
Balcão de Madeira	5	1.000,00	5.000,00
Balcão de Caixa	3	1.000,00	3.000,00
Veículo	1	9.000,00	9.000,00
Comunicação Visual (Fachada)	1	10.000,00	10.000,00
Benfeitorias em Bens Locados	1	6.000,00	6.000,00
<b>PONTO COMERCIAL</b>			<b>100.000,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>188.807,00</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

### 7.3 Estimativa de Faturamento

A Farmácia Família Popular Ltda. estabelecida na região de Pinhais tem seu foco de atuação o mercado de medicamentos, produtos de perfumaria e higiene pessoal, além da comercialização de pequenos itens de conveniência, direcionados ao atendimento das classes C e D. Na tabela 6, logo a seguir, é demonstrada a composição do Mix dos principais produtos comercializados, classificados por grupo.

Tabela 06: Mix dos principais produtos comercializados – Classificados por Grupos.

MEDICAMENTOS DE REFERENCIA	MEDICAMENTOS SIMILARES	MEDICAMENTOS GENERICOS	CORRELATOS (Perfumaria e Higiene Pessoal)	DEMAIS PRODUTOS CORRELATOS	CONVENIÊNCIA
CATAFLAN	NEOSORO	AMOXICILINA	SABONETE	ESPARADRAPO	BOLACHAS
AMOXIL	CIMEGRIPE	NIMESULIDA	SHAMPOO	SORO FISIOLÓGICO	LEITE EM PÓ
VOLTAREN	TORSILAX	PARACETAMOL	LOÇÃO HIDRATANTE	VASELINA	COMPLEMENTO ALIMENTAR
VODOL	INFRALAX	DIPIRONA	ESCOVA DENTAL	LUVA	SORVETE
SORINE	GEROVITAL	TENELOL	CREME DENTAL	COMPRESSA	REFRIGERANTE
DESCONGEX	RESFENOL	CETOPROFENO	CONDICIONADOR	ATADUTA	CHOCOLATES
BUSCOPAN	NARIDRIN	NISTATINA	DESODORANTE	AGUA OXIGENADA	BARRA DE CEREAL
MICROVLAR	GASTROL	ATENOLOL	LENÇO UMEDECIDO	BAND AID	ADOCANTES
ANADOR	DORALGINA	IBUPROFENO	HASTE FLEXIVEL	GASES	ACHOCOLATADOS
BUSCOPAN	CIMELIDE	DICLOFENACO	TINTURA CABELO	TERMOMETRO	BISCOITOS
FLUMUCIL	POLIDERMES	AMBROXOL	ESCOVA CABELO	BOLSA TERMICA	BALAS
PROFENID	HISTADIN D	CAPTOTRIL	APARELHO DE BARBEAR	PVPI	CHICLETES
TYLENOL	HISTAMIM	CEFALEXINA	PRESERVATIVOS	AGUA MELISSA	AGUA MINERAL
NEOSALDINA	OMEPRAMED	BROMOPRIDA	TALCOS	ORTESE PARA PUNHO	PAPEL HIGIÊNICO
NOVALGINA	AMIDALIN	HIDRÍXIDO DE ALUMÍNIO	ESMALTE	TORNEZELEIRA	SUCOS
ENO	GASTROL	FLUCONASOL	ABSORVENTE	GLICERINA	PAPINHAS
PLASIL	CICLO 21	ENALAPRIL	GEL CABELO	OLEO MINERAL	CEREAL MATINAL
ESTOMAZIL	FLAVONID	SIMETICONA	ENXAGUANTE BUCAL	OLHO GIRASSOL	ISOTONICO
MELHORAL	PANTOPAZ	GLIMEPIRIDA	CHUPETA	SALAMARCO	CAFÉ
CEFALÍUM	REPOFOR	ORIDRATO DE PROPRANOLOL	MAMADEIRA	BICARBONATO DE SÓDIO	LEITE PAUSTERIZADO
CEFALIV	TRILAX	MEBENDAZOL	ALICATE	AGUA BORICADA	CHA
CERAZETTE	CORTICORTEN	HIDROCLOROTIAZIDA	CERA PARA DEPILAÇÃO	ALCOOL 70	MACARRÃO

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

As projeções dos faturamentos foram elaboradas com base nas margens de contribuição médias estabelecidas para farmácias que não se enquadram como grandes grupos empresariais ou franquias, apuradas em pesquisas de campo. Na tabela abaixo, são demonstradas as margens médias estimadas para os grupos de produtos.

Tabela 07: Margens de Contribuição por Grupo de Produto.

GRUPOS DE PRODUTOS	MEDICAMENTOS DE REFERENCIA	MEDICAMENTOS SIMILARES	MEDICAMENTOS GENÉRICOS	CORRELATOS (Perfumaria e Higiene Pessoal)	CONVENIÊNCIA	DEMAIS CORRELATOS
MARGEM	8%	65%	65%	30%	30%	30%

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Com os dados apurados nas pesquisas de campo realizadas, também foi possível levantar a distribuição das vendas, baseadas no mix de produtos (classificados por grupos), sendo desta forma, possível a mensuração dos percentuais das vendas médias estimadas, conforme pode ser observado abaixo, na tabela 8.

Tabela 08: Participação vendas médias praticadas (Mercado) por Grupo de Produto.

GRUPOS DE PRODUTOS	MEDICAMENTOS DE REFERENCIA	MEDICAMENTOS SIMILARES	MEDICAMENTOS GENERICOS	CORRELATOS (Perfumaria e Higiene Pessoal)	DEMAIS PRODUTOS CORRELATOS	CONVENIÊNCIA
% FATURAMENTO	<b>32%</b>	<b>19%</b>	<b>13%</b>	<b>23%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Considerando as informações sobre as margens médias praticadas pelo mercado e os percentuais de participação das vendas dos produtos, torna-se possível a realização da projeção dos faturamentos, onde serão elaborados três cenários, cada um, representado pelo seu respectivo grupo de produtos (Mix principais produtos) como pode ser observado na Tabela abaixo.

Tabela 09: Participação Estimada pela Farmácia Família Popular Ltda.

GRUPOS DE PRODUTOS	MEDICAMENTOS DE REFERENCIA	MEDICAMENTOS SIMILARES	MEDICAMENTOS GENERICOS	CORRELATOS (Perfumaria e Higiene Pessoal)	DEMAIS PRODUTOS CORRELATOS	CONVENIÊNCIA
% FATURAMENTO	<b>29%</b>	<b>21%</b>	<b>16%</b>	<b>26%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

#### 7.4 Despesas Administrativas

As despesas de operação da empresa Farmácia Família Popular Ltda serão classificadas em Despesas Administrativas, Despesas com Vendas e Despesas Financeiras.

As Despesas Administrativas representam os gastos, pagos ou incorridos, para a direção ou gestão da empresa, e constituem-se de várias atividades gerais que beneficiam a todas as fases do negócio ou objeto social. (Manual de Contabilidade – FIPECAFI 2010, pág.508).

A composição das despesas administrativas da Farmácia Família Popular Ltda. é formada por:

- Salários e encargos sociais dos funcionários (Gerente, Caixas, Assistente de Serviços Gerais e Assistente Administrativo);
- Benefícios (Plano de Saúde, Vale Transporte e Vale Refeição);

- Despesas de Manutenção da Operação, (Aluguel, Condomínio, Energia Elétrica, IPTU, Telefone/Internet, entre outros).

Consideramos estas despesas como fixas, uma vez que fazem parte da gestão do negocio e ocorrem independentemente de variações na demanda de produtos vendidos, as mesmas totalizam o montante de R\$ 315.184,28 (Trezentos e quinze mil, cento e oitenta e quatro reais e vinte e oito centavos). A tabela 10, logo abaixo, apresenta a composição das despesas administrativas.

Tabela 10: Despesas Administrativas da Farmácia Família Popular Ltda.

<b>DESPESAS COM PESSOAL</b>	<b>% Desc.</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Salários		7.194,00	86.328,00
Quebra de caixa		149,40	1.792,80
13° Salário	8,33%	611,71	7.340,46
Férias	11,1%	799,25	9.591,04
FGTS	8,0%	700,35	8.404,18
FGTS - multa rescisória	4,0%	350,17	4.202,09
INSS*		-	-
Plano de Saúde	300	1.500,00	18.000,00
Vale Transporte	600	3.000,00	36.000,00
Vale Refeição	300	1.500,00	18.000,00
<b>Total Despesas com Pessoal</b>		<b>15.804,88</b>	<b>189.658,58</b>
<b>DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS</b>	<b>% Desc.</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Aluguel		5.225,00	62.700,00
Energia Eletrica		830,00	9.960,00
Telefone / Internet		255,00	3.060,00
Seguro Incendios		166,67	2.000,00
IPTU		275,00	3.300,00
Materiais Diversos (consumo)		150,00	1.800,00
Aluguel Software		210,00	2.520,00
Contador		630,00	7.560,00
Vigilancia		1.000,00	12.000,00
Despesas com veículo		400,00	4.800,00
Despesas entregas - Moto boy		300,00	3.600,00
Depreciação		1.018,81	12.225,70
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>		<b>10.460,48</b>	<b>125.525,70</b>
<b>TOTAL GERAL - DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		<b>26.265,36</b>	<b>315.184,28</b>

Elaborado pelo Autor- 2012.

## 7.5 Despesas de Vendas

As despesas de vendas representam os gastos de promoção, colocação e distribuição dos produtos da empresa, bem como, os riscos assumidos pela venda, constando dessa categoria despesas como: marketing, distribuição, pessoal da área de vendas, propagandas e publicidade, entre outros (Manual de Contabilidade – FIPECAFI 2010, pág.507).

Na mesma linha e seguindo o exemplo das despesas administrativas da Farmácia Família Popular Ltda. as despesas comerciais (com vendas) também foram consideradas fixas, embora conceitualmente as mesmas possam variar em função do aumento da demanda, contudo no caso da Farmácia Família Popular Ltda. a equipe comercial atuante já contempla a flexibilidade necessária para atendimento da demanda. Abaixo a tabela 11 apresenta a composição das despesas comerciais.

Tabela 11: Despesas Comerciais (Com vendas) Farmácia Família Popular Ltda.

<b>DESPESAS COM PESSOAL</b>	<b>% Desc.</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Salários		5.947,00	71.364,00
Quebra de caixa		-	-
13º Salário	8,3%	495,39	5.944,62
Férias	11,1%	660,71	7.928,54
FGTS	8,0%	568,25	6.818,97
FGTS - multa rescisória	4,0%	284,12	3.409,49
INSS*		-	-
Plano de Saúde	300	1.800,00	21.600,00
Vale Transporte	600	3.600,00	43.200,00
Vale Refeição	300	1.800,00	21.600,00
<b>Total Despesas com Pessoal (Comercial)</b>		<b>15.155,47</b>	<b>181.865,62</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>	<b>% Desc.</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Despesas com Propaganda e Publicidade		5.000,00	60.000,00
			-
			-
<b>Total Despesas Comerciais</b>		<b>5.000,00</b>	<b>60.000,00</b>
<b>TOTAL GERAL - DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		<b>20.155,47</b>	<b>241.865,62</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Cabe ressaltar que no caso das despesas com Propaganda e Publicidade, o investimento orçado é fixo e está previsto na ordem de R\$ 5.000,00 mês, totalizando o montante de R\$ 60.000,00 por ano, podendo o mesmo ser utilizado para campanhas de marketing vinculadas a mídia escrita, propagandas no radio ou publicações de encartes e/ou folders.

## 7.6 Despesas Financeiras

Embora, o conceito de despesas financeiras, citado no Manual de Contabilidade – FIPECAFI 2010 na pag.513, mencione diversas rubricas, tais como, juros de empréstimos, financiamentos, descontos de títulos, comissões bancárias, dentre outras, no caso da Farmácia Família Popular Ltda. estaremos utilizando inicialmente apenas o termo relacionado às despesas bancárias, demonstrado na tabela 12, logo abaixo.

Tabela 12: Despesas Financeiras Farmácia Família Popular Ltda.

<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>	<b>% Desc.</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Despesas Bancárias - Tarifas manutenção da c/c.		50,00	600,00
			-
			-
<b>Total Despesas Comerciais</b>		<b>50,00</b>	<b>600,00</b>
<b>TOTAL GERAL - DESPESAS FINANCEIRAS</b>		<b>20.205,47</b>	<b>242.465,62</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## 7.7 Demonstrativo de Resultados (DRE)

A Demonstração do Resultado do Resultado do Exercício (DRE) é a apresentação, em forma resumida, das operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, demonstradas de forma a destacar o resultado líquido do período, incluindo o que se denomina de receitas e despesas realizadas (Manual de Contabilidade – FIPECAFI 2010, pág.475).

Estaremos apresentando a seguir, três cenários com as seguintes projeções, MAIS PROVÁVEL, PESSIMISTA E OTIMISTA, de forma, que cada um dos três cenários apresentados permita a Farmácia Família Popular Ltda. estar em linha com seu planejamento estratégico mencionado nas perspectivas informadas no sumário executivo item 2.5 Avaliação Estratégica.

A maior prospecção ocorrerá nas Receitas, devido principalmente a alguns fatores, tais como, o crescimento acentuado da região de Pinhais, a maior concentração de público alvo desta região (Classes C e D), infra-estrutura moderna, além da ótima localização, onde a Farmácia Família Popular Ltda. está instalada, conforme destacado anteriormente nos tópicos 3 e 4 Análise de Mercado e Plano de Marketing, respectivamente.

A estrutura das despesas Administrativas e Comerciais não sofrerão alterações significativas, pois a mesma, além de ser baseada em gastos fixos, foi elaborada para atendimento do público do cenário PROVÁVEL, OTIMISTA e PESSIMISTA.

Destaca-se que o regime tributário utilizado é o Simples Federal, onde a Farmácia Família Popular Ltda., enquadra-se como Empresa de Pequeno Porte – EPP.

No Apêndice E, estaremos abordando de forma mais detalhada a escolha do regime tributário, bem como, apresentando as características e suas prerrogativas estabelecidas. O Cenário “Provável” projetado demonstra a evolução das receitas ao longo da projeção de 5 anos, a tabela 13 abaixo apresenta a DRE projetada considerando este cenário.

Tabela 13: DRE Cenário Ref. Provável – Farmácia Família Popular Ltda.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO		CENÁRIO PROVAVEL				
DRE	FARMÁCIA FAMÍLIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	Receita Bruta	1.528.800,00	1.987.440,00	2.583.672,00	2.971.222,80	3.416.906,22
( - )	Deduções da Receita					
	<b>Impostos s/ vendas</b>	138.050,64	199.538,98	266.634,95	336.342,42	393.285,91
	Simples Nacional	9,03%	10,04%	10,32%	11,32%	11,51%
( = )	Receita Líquida	1.390.749,36	1.787.901,02	2.317.037,05	2.634.880,38	3.023.620,31
( - )	<b>Custo dos Produtos Vendidos</b>	831.667,20	1.081.167,36	1.405.517,57	1.616.345,20	1.858.796,98
( = )	Lucro Bruto	559.082,16	706.733,66	911.519,48	1.018.535,18	1.164.823,33
( - )	<b>Despesas Operacionais</b>	596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
	Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
	Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
	Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
( = )	Lucro Operacional	-37.603,23	80.214,00	241.143,44	301.232,81	397.309,80
( +/- )	Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Resultado antes de IR e CSLL	-37.603,23	80.214,00	241.143,44	301.232,81	397.309,80
( - )	Prov. p/ IR e CSLL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( - )	Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Lucro Líquido	-37.603,23	80.214,00	241.143,44	301.232,81	397.309,80

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No primeiro ano, a expectativa média de faturamento bruto mensal, gira em torno de R\$ 127.400,00 e no ano R\$ 1.528.800,00.

No segundo ano, a Farmácia Família Popular Ltda. devido á expansão e inicio de consolidação na região de Pinhais, tem expectativa de crescimento de 30% sobre as vendas do primeiro ano, com projeção de vendas mensais na ordem de R\$ 165.620,00 e no ano de R\$ 1.987.440,00.

No Terceiro ano, a projeção de crescimento máximo é estimada em 30% sobre o faturamento do ano anterior, a Farmácia Família Popular Ltda. tem expectativa de se consolidar na região neste período, neste caso, o faturamento mensal gira em torno de R\$ 215.306,00 no ano de R\$ 2.583.672,00.

As expectativas de crescimento para os próximos períodos diminuem significativamente a partir do quarto e quinto períodos, principalmente devido á consolidação da Farmácia Família Popular Ltda na região de Pinhais ter sido alcançada no período anterior. Embora mais modestas em torno de 15% para os períodos informados (4 e 5) os faturamentos mensais continuam em crescimento para o quarto e quinto ano, ou seja, R\$ 247.601,90 e R\$ 284.742,19, perfazendo o montante anual de R\$ 2.971.222,80 e R/\$ 3.416.906,22, respectivamente.

O Cenário “Otimista” a exemplo do primeiro cenário apresentado, demonstra a evolução das receitas ao longo de 5 anos.

Tabela 14: DRE Cenário Otimista – Farmácia Família Popular Ltda..

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO		CENÁRIO OTIMISTA				
DRE	FARMÁCIA FAMILIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	Receita Bruta	1.638.000,00	2.293.200,00	2.981.160,00	3.428.334,00	3.942.584,10
( - )	Deduções da Receita					
	Impostos s/ vendas	149.385,60	232.301,16	337.467,31	398.029,58	457.734,01
	Simples Nacional	9,12%	10,13%	11,32%	11,61%	11,61%
( = )	Receita Líquida	1.488.614,40	2.060.898,84	2.643.692,69	3.030.304,42	3.484.850,09
( - )	Custo dos Produtos Vendidos	889.597,80	1.245.436,92	1.619.068,00	1.861.928,20	2.141.217,42
( = )	Lucro Bruto	599.016,60	815.461,92	1.024.624,69	1.168.376,23	1.343.632,66
( - )	Despesas Operacionais	596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
	Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
	Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
	Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
( = )	Lucro Operacional	2.331,21	188.942,26	354.248,65	451.073,86	576.119,13
( +/- )	Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Resultado antes de IR e CSLL	2.331,21	188.942,26	354.248,65	451.073,86	576.119,13
( - )	Prov. p/ IR e CSLL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( - )	Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Lucro Líquido	2.331,21	188.942,26	354.248,65	451.073,86	576.119,13

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No primeiro ano, a expectativa média de faturamento bruto mensal, gira em torno de R\$ 136.500,00 e no ano representa R\$ 1.638.000,00, ou seja, um crescimento superior a 6%.

No segundo ano, a Farmácia Família Popular Ltda. devido á expansão e inicio de consolidação na região de Pinhais, considerando ainda a possibilidade de aumento do consumo e controle da inflação, tem expectativa de crescimento de 40% sobre as vendas do primeiro ano, com projeção de vendas mensais na ordem de R\$ 191.100,00.

No Terceiro ano, a projeção de crescimento máximo é estimada em 30% sobre o faturamento do ano anterior, a Farmácia Família Popular Ltda. tem expectativa de se consolidar na região neste período, neste caso, o faturamento mensal gira em torno de R\$ 248.430,00.

As expectativas de crescimento para os próximos períodos diminuem significativamente a partir do quarto e quinto períodos, principalmente devido à consolidação da Farmácia Família Popular Ltda. na região de Pinhais, ter sido alcançada no período anterior. Embora mais modestas em torno de 15% para os períodos informados (4 e 5) os faturamentos mensais continuam em crescimento para o quarto e quinto ano, ou seja, R\$ 285.694,50 e R\$ 328.548,68, respectivamente.

Importante ressaltar que para o cenário “OTIMISTA”, após o quinto período a Farmácia Família Popular Ltda. deverá optar por outro regime Tributário, devido ao faturamento superar o limite máximo estabelecido para o SIMPLES NACIONAL.

Tabela 15: DRE Cenário Pessimista – Farmácia Família Popular Ltda..

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO		CENÁRIO PESSIMISTA				
DRE	FARMÁCIA FAMILIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	Receita Bruta	1.419.600,00	1.703.520,00	1.959.048,00	2.252.905,20	2.590.840,98
( - )	Deduções da Receita					
	Impostos s/ vendas	119.956,20	155.361,02	194.925,28	228.219,30	267.374,79
	Simplex Nacional	8,45%	9,12%	9,95%	10,13%	10,32%
( = )	Receita Líquida	1.299.643,80	1.548.158,98	1.764.122,72	2.024.685,90	2.323.466,19
( - )	Custo dos Produtos Vendidos	780.496,08	936.595,30	1.077.084,59	1.238.647,28	1.424.444,37
( = )	Lucro Bruto	519.147,72	611.563,68	687.038,13	786.038,62	899.021,82
( - )	Despesas Operacionais	596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
	Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
	Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
	Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
( = )	Lucro Operacional	-77.537,67	-14.955,98	16.662,09	68.736,26	131.508,29
( +/- )	Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Resultado antes de IR e CSLL	-77.537,67	-14.955,98	16.662,09	68.736,26	131.508,29
( - )	Prov. p/ IR e CSLL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( - )	Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
( = )	Lucro Líquido	-77.537,67	-14.955,98	16.662,09	68.736,26	131.508,29

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No primeiro ano, a expectativa média de faturamento bruto Mensal/Anual, gira em torno de R\$ 118.300,00 / 1.419.600,00, respectivamente, ou seja, uma retração na ordem de 7% na comparação com a média Mensal/Anual do cenário mais provável que é estimado em R\$ 127.400,00, e anual de R\$ 1.528.800,00.

No segundo ano, foi considerado um cenário bem adverso para a Farmácia Família Popular Ltda. A expectativa de crescimento em vendas foi reduzida para 20%

sobre as vendas do primeiro ano, com projeção de vendas mensais na ordem de R\$ 141.960,00 e anual R\$ 1.703.520,00.

As expectativas de crescimento para os próximos períodos diminuem significativamente a partir do terceiro ano, principalmente devido à consolidação da Farmácia Família Popular Ltda. na região de Pinhais, não ter sido alcançada como inicialmente previsto no cenário “Provável”. As projeções de crescimento das receitas foram limitadas em 15% para os períodos informados, desta forma, os faturamentos médios mensais / anuais para o terceiro, quarto e quinto períodos, encontram-se respectivamente distribuídos em R\$ 163.254,00 / 1.959.048,00, R\$ 187.742,10 / 2.252.905,20 e R\$ 215.903,42 / 2.590.840,98.

O Cenário “Pessimista” apresenta um crescimento bem mais moderado com relação à evolução das receitas ao longo de 5 anos, e desta forma, para o empresário deixa de ser atrativo.

No tópico estudo de viabilidade, os cenários da Farmácia Família Popular Ltda. serão examinados de forma mais abrangente, levando em consideração os investimentos realizados, indicadores econômicos e financeiros, tais como, PIB da região de Pinhais, IPCA, CDI, além da utilização de outras ferramentas de análise de negócios.

## **7.8 Projeção do Movimento de Tesouraria (Fluxo de Caixa)**

Abaixo são apresentados os fluxos de caixa dos três cenários relatados no projeto, Provável, Pessimista e Otimista.

Tabela 16: Fluxo de Caixa Cenário Provável – Farmácia Família Popular Ltda..

<b>FLUXO DE CAIXA CENARIO PROVAVEL</b>					
Farmácia Família Popular Ltda.	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	0,00	-37.603,23	42.610,77	283.754,21	584.987,02
<b>Recebimentos Operacionais</b>	<b>1.528.800,00</b>	<b>1.987.440,00</b>	<b>2.583.672,00</b>	<b>2.971.222,80</b>	<b>3.416.906,22</b>
A vista / A Prazo	1.528.800,00	1.987.440,00	2.583.672,00	2.971.222,80	3.416.906,22
<b>Desembolsos Operacionais</b>	<b>1.565.761,23</b>	<b>1.906.551,90</b>	<b>2.341.807,27</b>	<b>2.669.218,21</b>	<b>3.018.770,62</b>
Custos Operacionais	831.667,20	1.081.167,36	1.405.517,57	1.616.345,20	1.858.796,98
Impostos s/ vendas	138.050,64	199.538,98	266.634,95	336.342,42	393.285,91
Despesas Comerciais	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
Despesas Administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>-36.961,23</b>	<b>80.888,10</b>	<b>241.864,73</b>	<b>302.004,59</b>	<b>398.135,60</b>
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>642,00</b>	<b>674,10</b>	<b>721,29</b>	<b>771,78</b>	<b>825,80</b>
Saldo Final de Caixa	-37.603,23	42.610,77	283.754,21	584.987,02	982.296,82

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No Cenário Provável podemos acompanhar a evolução e predominância do saldo positivo de caixa ao longo dos períodos analisados, o que indica a viabilidade do projeto através do retorno do capital investido, esta análise estará sendo detalhada no próximo tópico sobre viabilidade.

Tabela 17: Fluxo de Caixa Cenário Pessimista – Farmácia Família Popular Ltda..

<b>FLUXO DE CAIXA CENARIO PESSIMISTA</b>					
Farmácia Família Popular Ltda.	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	0,00	-77.537,67	-92.493,66	-75.831,56	-7.095,30
<b>Recebimentos Operacionais</b>	<b>1.419.600,00</b>	<b>1.703.520,00</b>	<b>1.959.048,00</b>	<b>2.252.905,20</b>	<b>2.590.840,98</b>
A vista / A Prazo	1.419.600,00	1.703.520,00	1.959.048,00	2.252.905,20	2.590.840,98
<b>Desembolsos Operacionais</b>	<b>1.496.495,67</b>	<b>1.717.801,88</b>	<b>1.941.664,62</b>	<b>2.183.397,16</b>	<b>2.458.506,89</b>
Custos Operacionais	780.496,08	936.595,30	1.077.084,59	1.238.647,28	1.424.444,37
Impostos s/ vendas	119.956,20	155.361,02	194.925,28	228.219,30	267.374,79
Despesas Comerciais	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
Despesas Administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>-76.895,67</b>	<b>-14.281,88</b>	<b>17.383,38</b>	<b>69.508,04</b>	<b>132.334,09</b>
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>642,00</b>	<b>674,10</b>	<b>721,29</b>	<b>771,78</b>	<b>825,80</b>
Saldo Final de Caixa	-77.537,67	-92.493,66	-75.831,56	-7.095,30	124.412,99

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No Cenário Pessimista podemos acompanhar que a evolução dos fluxos apresenta, saldos negativos de caixa, constantes o que indica a necessidade de capital de giro para os períodos negativos, este cenário também foi melhor detalhado, incluindo uma simulação sobre o capital de giro necessário, no tópico sobre VIABILIDADE, contudo, ainda sim pode-se observar que a geração de caixa operacional não é favorável o que sinaliza que o negócio operando nestas condições não apresentaria retorno sobre o investimento incrementado, inviabilizando este cenário no período analisado.

Tabela 18: Fluxo de Caixa Cenário Otimista – Farmácia Família Popular Ltda..

FLUXO DE CAIXA		CENARIO OTIMISTA				
Farmácia Família Popular Ltda.	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	
<b>Saldo Inicial</b>	0,00	2.331,21	191.273,46	545.522,11	996.595,98	
<b>Recebimentos Operacionais</b>	<b>1.638.000,00</b>	<b>2.293.200,00</b>	<b>2.981.160,00</b>	<b>3.428.334,00</b>	<b>3.942.584,10</b>	
A vista / A Prazo	1.638.000,00	2.293.200,00	2.981.160,00	3.428.334,00	3.942.584,10	
<b>Desembolsos Operacionais</b>	<b>1.635.026,79</b>	<b>2.103.583,64</b>	<b>2.626.190,06</b>	<b>2.976.488,36</b>	<b>3.365.639,17</b>	
Custos Operacionais	889.597,80	1.245.436,92	1.619.068,00	1.861.928,20	2.141.217,42	
Impostos s/ vendas	149.385,60	232.301,16	337.467,31	398.029,58	457.734,01	
Despesas Comerciais	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32	
Despesas Administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41	
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>2.973,21</b>	<b>189.616,36</b>	<b>354.969,94</b>	<b>451.845,64</b>	<b>576.944,93</b>	
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>642,00</b>	<b>674,10</b>	<b>721,29</b>	<b>771,78</b>	<b>825,80</b>	
<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>2.331,21</b>	<b>191.273,46</b>	<b>545.522,11</b>	<b>996.595,98</b>	<b>1.572.715,11</b>	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

No Cenário Otimista podemos acompanhar a evolução e predominância do saldo positivo de caixa ao longo de todos os períodos analisados, o que indica a viabilidade do projeto através do retorno do capital investido de forma bem consistente, esta análise estará sendo detalhada no próximo tópico sobre viabilidade.

## **8. ESTUDO DE VIABILIDADE**

O estudo de viabilidade permite uma análise detalhada que tem como propósito básico identificar e consolidar as condições necessárias para o projeto atingir os objetivos almejados, além de tentar minimizar ou cancelar os fatores que possam dificultar as chances de sucesso.

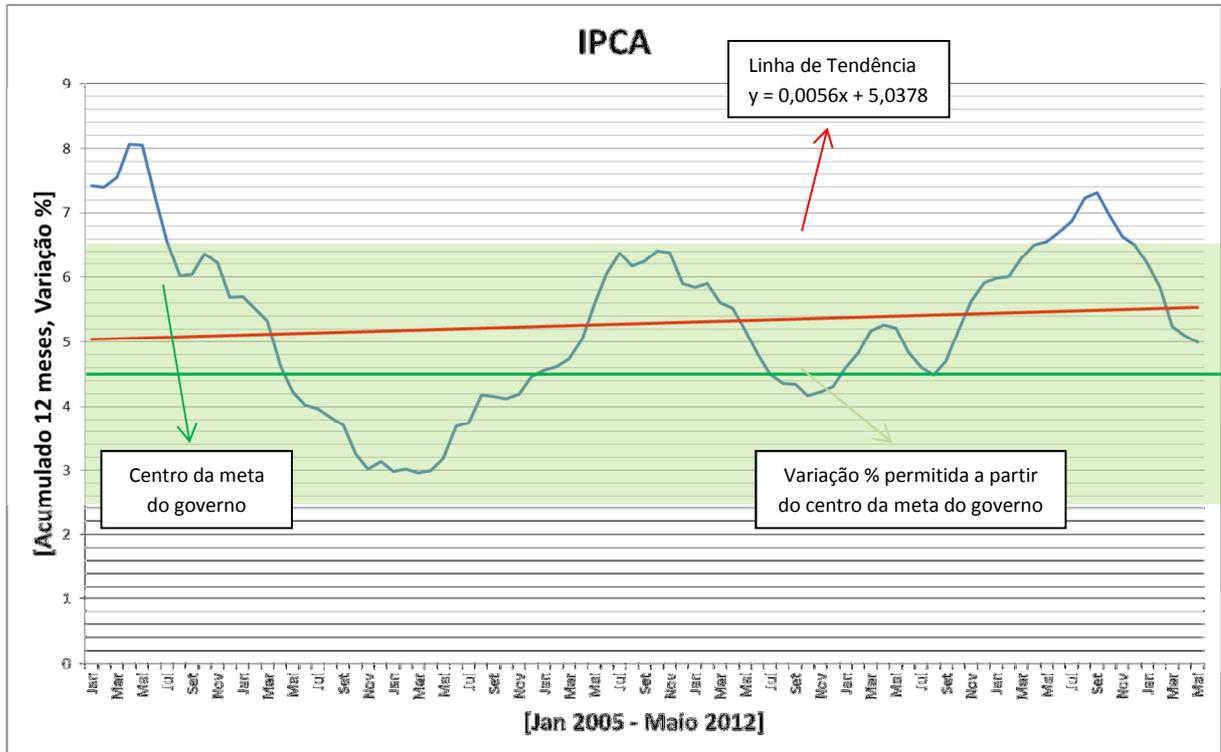
Dessa maneira, o presente estudo abrangerá supostos cenários de exposição para a implantação do projeto da Farmácia Família Popular, para tanto, serão realizados os cálculos para definição do Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Payback Simples e Descontado, assim como a determinação do Ponto de Equilíbrio, ou seja, o momento em que a empresa não apresenta lucro nem prejuízo, sendo as receitas suficientes apenas para cobrir os custos e as despesas; os métodos e fórmulas matemáticas de análise de investimentos serão detalhados no Apêndice D.

### **8.1 Macroeconomia**

No âmbito do programa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de apoio ao fortalecimento da capacidade de geração de emprego e renda, as taxas de juros estão fixadas em 6% ao ano para micro e pequenas empresas.

De acordo com a política monetária do governo praticada desde a implantação do Plano Real pode-se observar um controle mais severo da inflação assim de acordo com o registro dos acumulados anuais do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) disponível no banco de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), é possível estimar a tendência da inflação conforme regressão linear obtida através da série histórica do indicador.

Gráfico 1 – IPCA.



Fonte: IBGE

Contudo através da projeção estabelecida no Gráfico 1 podemos assumir que o IPCA estará dentro da variação permitida a partir do centro da meta estipulado pelo governo federal.

A Tabela 19 representa o peso % da saúde e cuidados pessoais no IPCA, para tanto temos significativa representação para este Tipo de Gasto na composição do índice destacando-se em 4º lugar.

Tabela 19: Composição do IPCA.

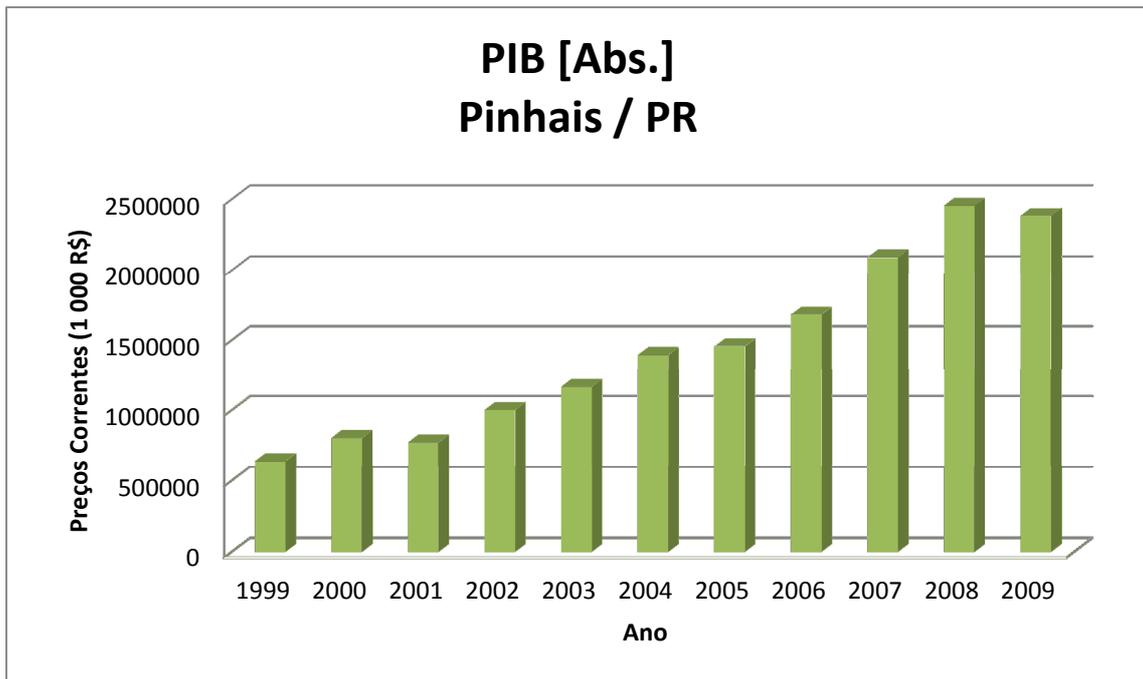
PESO DOS GRUPOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS		
Tipo de Gasto	Peso % do Gasto (até 31.12.2011)	Peso % do Gasto (a partir de 01.01.2012)
Alimentação e bebidas	23,46	23,12
Transportes	18,69	20,54
Habitação	13,25	14,62
Saúde e cuidados pessoais	10,76	11,09
Despesas pessoais	10,54	9,94
Vestuário	6,94	6,67
Comunicação	5,25	4,96
Artigos de residência	3,90	4,69
Educação	7,21	4,37
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Para projeção do comportamento da empresa nos períodos do projeto, faz-se necessário o estudo do PIB – Produto Interno Bruto no Município de Pinhais região de abertura do ponto comercial da Farmácia Família Popular.

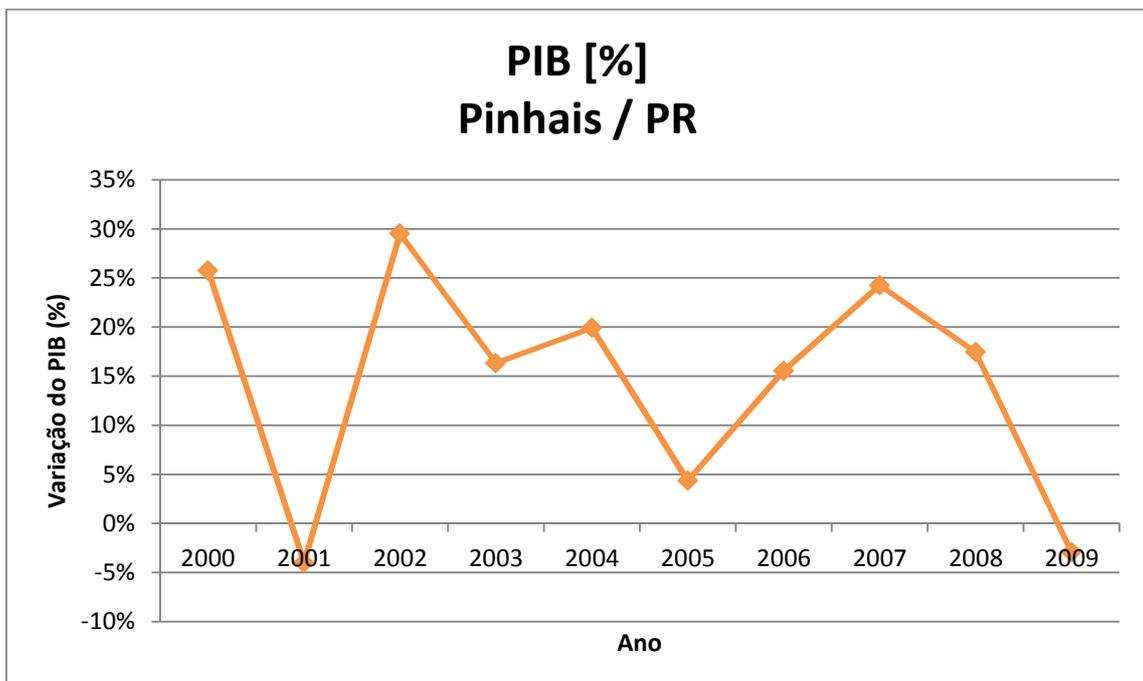
Através de pesquisa na base dados do IBGE foi possível obter as informações referentes ao histórico do PIB nos municípios brasileiros (1999 - 2009), dessa maneira, pode-se obter os Gráficos 2 e 3, que ilustram o crescimento do PIB em valores correntes (1.000 R\$) e variação percentual de cada ano. (Fonte: [http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib\\_Municipios/2005\\_2009/banco\\_dados.zip](http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib_Municipios/2005_2009/banco_dados.zip)).

Gráfico 2 – Crescimento do PIB no município de Pinhais.



Fonte: [http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib\\_Municipios/2005\\_2009/banco\\_dados.zip](http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib_Municipios/2005_2009/banco_dados.zip).

Gráfico 3 – Variação % do PIB no município de Pinhais.



Fonte: [http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib\\_Municipios/2005\\_2009/banco\\_dados.zip](http://www.ibge.gov.br/servicodados/Download/Download.ashx?u=ftp.ibge.gov.br/Pib_Municipios/2005_2009/banco_dados.zip).

Com base nas informações levantadas junto ao site do IBGE pôde-se avaliar o grande potencial de crescimento econômico no município de Pinhais, se destacando em relação a outras regiões do território nacional e muito acima das metas estabelecidas pelo governo federal.

O custo de capital do acionista (K) será definido conforme 100% da variação do CDI – Certificados de Depósito Interbancário; para tanto, será utilizado o acumulado dos últimos 12 meses de acordo com informações disponíveis no site da Caixa Econômica Federal, ou seja, a taxa considerada nos cálculos será de 10,96% ao ano.

Tabela 20: Rentabilidade do CDI.

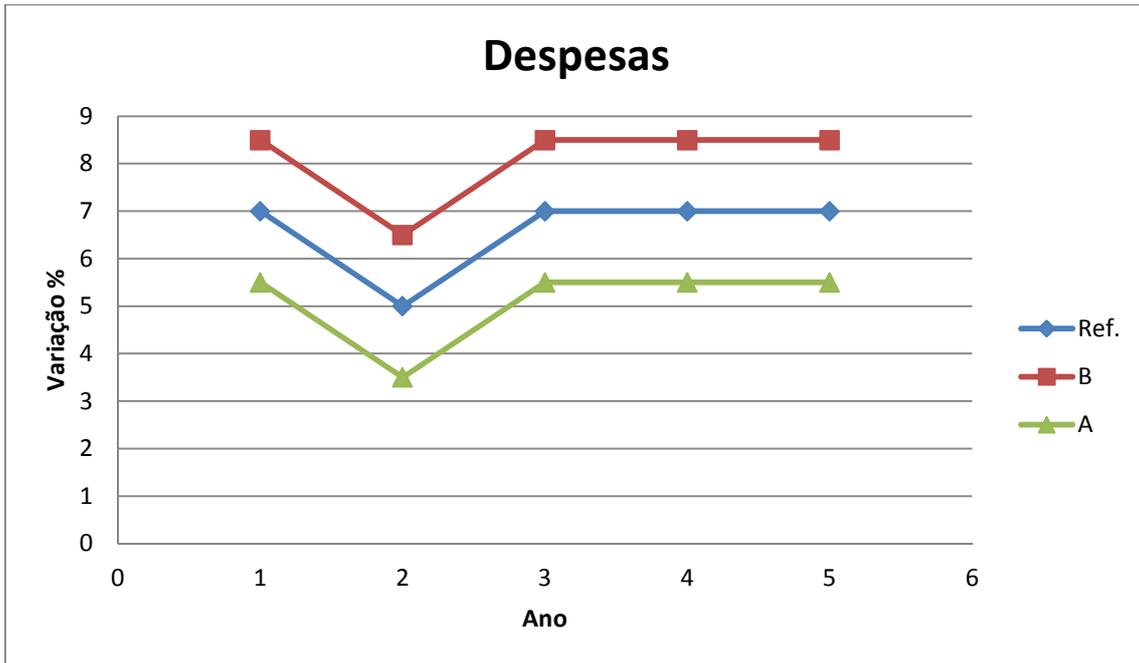
Mês	CDI	
	2011	2012
<b>Janeiro</b>	0,86%	0,89%
<b>Fevereiro</b>	0,84%	0,74%
<b>Março</b>	0,92%	0,81%
<b>Abril</b>	0,84%	0,70%
<b>Mai</b>	0,99%	0,73%
<b>Junho</b>	0,95%	
<b>Julho</b>	0,97%	
<b>Agosto</b>	1,07%	
<b>Setembro</b>	0,94%	
<b>Outubro</b>	0,88%	
<b>Novembro</b>	0,86%	
<b>Dezembro</b>	0,91%	
<b>Acumulado no ano</b>	11,60%	3,93%
<b>Acumulado nos últimos 12 meses</b>		10,96%

Fonte: [http://www.caixa.gov.br/Voce/Investimentos/fundos/fundos\\_de\\_renda\\_fixa/fic\\_ideal/rentabilidade\\_mensal.asp](http://www.caixa.gov.br/Voce/Investimentos/fundos/fundos_de_renda_fixa/fic_ideal/rentabilidade_mensal.asp)

## 8.2 Simulação dos Cenários

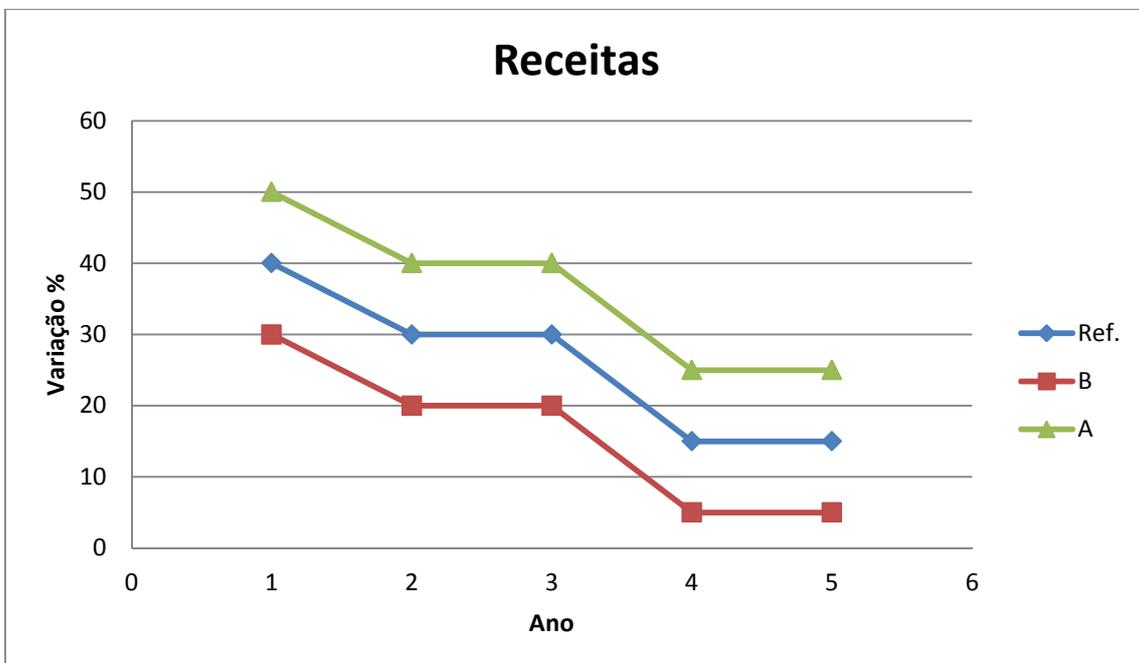
Os estudos de viabilidade do projeto serão baseados em 3 cenários (A, B e Ref.), conforme tabelas abaixo demonstrando as projeções das Despesas e Receitas.

Gráfico 4 – Variação das despesas nos cenários estimados.



Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Gráfico 5 – Variação das receitas nos cenários estimados.



Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

O cenário de referência (Ref.) foi definido a partir pesquisa de campo com empresários do setor, sendo este o mais provável assumindo o crescimento regional e atratividade esperada para o empreendimento, além da aderência às metas de inflação e crescimento econômico estipuladas pelo governo federal.

O cenário A é o mais otimista, para tanto, considerou-se um pequeno desvio nas despesas, assim foi previsto uma redução de 1,5% ao ano com relação à projeção de referência; dentro do mesmo cenário foi previsto um aumento de 10% ao ano com relação às receitas. Este cenário otimista foi baseado no rigoroso controle da inflação imposto pelo governo federal assim como perspectiva de crescimento econômico, principalmente, na regional de atuação do negócio, além de melhor resultado devido à atratividade do ponto comercial.

O cenário B é o mais pessimista, dessa maneira, considerou-se um aumento nas despesas de 1,5% ao ano e uma queda de 10% ao ano nas receitas em relação à projeção de referência. Este cenário foi baseado em um possível desvio dos índices de inflação e menor crescimento econômico nacional possivelmente abalado devido a atual crise internacional apesar das medidas do governo federal para reaquecimento da economia; contudo, para o cenário B, também se espera que as previsões pessimistas estendam-se para a região de atuação do negócio.

### **8.3 Fluxo de Caixa Projetado**

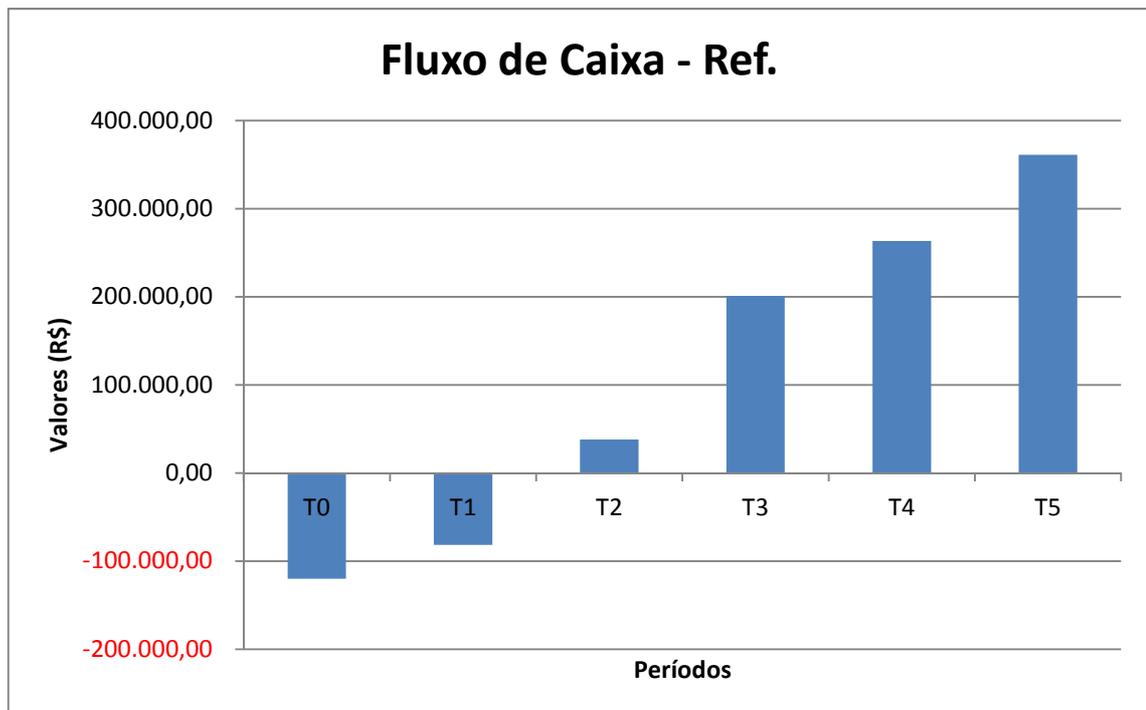
A seguir temos os respectivos estudos de viabilidade conforme cenários descritos anteriormente, assim inicialmente têm-se o Fluxo de Caixa Projetado.

Tabela 21: Fluxo de caixa projetado para o cenário mais provável.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO - Ref.						
DESCRIÇÃO	T <sub>0</sub>	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
<b>Demonstração de Resultados</b>						
(+) Receitas		1.528.800,00	1.987.440,00	2.583.672,00	2.971.222,80	3.416.906,22
(-) Impostos sobre Receitas		138.050,64	199.538,98	266.634,95	336.342,42	393.285,91
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>1.390.749,36</b>	<b>1.787.901,02</b>	<b>2.317.037,05</b>	<b>2.634.880,38</b>	<b>3.023.620,31</b>
(-) Custo dos Produtos		831.667,20	1.081.167,36	1.405.517,57	1.616.345,20	1.858.796,98
(-) Despesas Administrativas e Comerciais		596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
<b>(=) Lucro Operacional (EBITDA)</b>		<b>-37.603,23</b>	<b>80.214,00</b>	<b>241.143,44</b>	<b>301.232,81</b>	<b>397.309,80</b>
(-) Depreciações		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
<b>(=) Lucro Antes de Juros e IR (LAJIR/EBIT)</b>		<b>-49.828,93</b>	<b>67.988,30</b>	<b>228.917,74</b>	<b>289.007,11</b>	<b>385.084,10</b>
(-) Imposto de Renda sobre o LAJIR		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Lucro Operacional após o IR (NOPAT)</b>		<b>-49.828,93</b>	<b>67.988,30</b>	<b>228.917,74</b>	<b>289.007,11</b>	<b>385.084,10</b>
<b>Ajustes de Fluxo de Caixa</b>						
(+) Depreciação		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
<b>(=) Fluxo de Caixa Operacional</b>		<b>-37.603,23</b>	<b>80.214,00</b>	<b>241.143,44</b>	<b>301.232,81</b>	<b>397.309,80</b>
(-) Investimentos em Ativos Fixos	188.807,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Receita de Venda (Valor Residual)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Imposto de Renda sobre o Valor Residual		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Investimentos em Capital de Giro	101.193,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Recuperação de Capital de Giro		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Fluxo de Caixa do Projeto</b>	<b>-290.000,00</b>	<b>-37.603,23</b>	<b>80.214,00</b>	<b>241.143,44</b>	<b>301.232,81</b>	<b>397.309,80</b>
(+) Financiamentos	170.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Amortizações		34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
(-) Juros s/ Financiamentos (6% a.a.)		10.200,00	8.160,00	6.120,00	4.080,00	2.040,00
(+) IR s/ Juros (Benefício Fiscal)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Fluxo de Caixa do Investidor/Livre</b>	<b>-120.000,00</b>	<b>-81.803,23</b>	<b>38.054,00</b>	<b>201.023,44</b>	<b>263.152,81</b>	<b>361.269,80</b>

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Gráfico 6 – Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário mais provável.



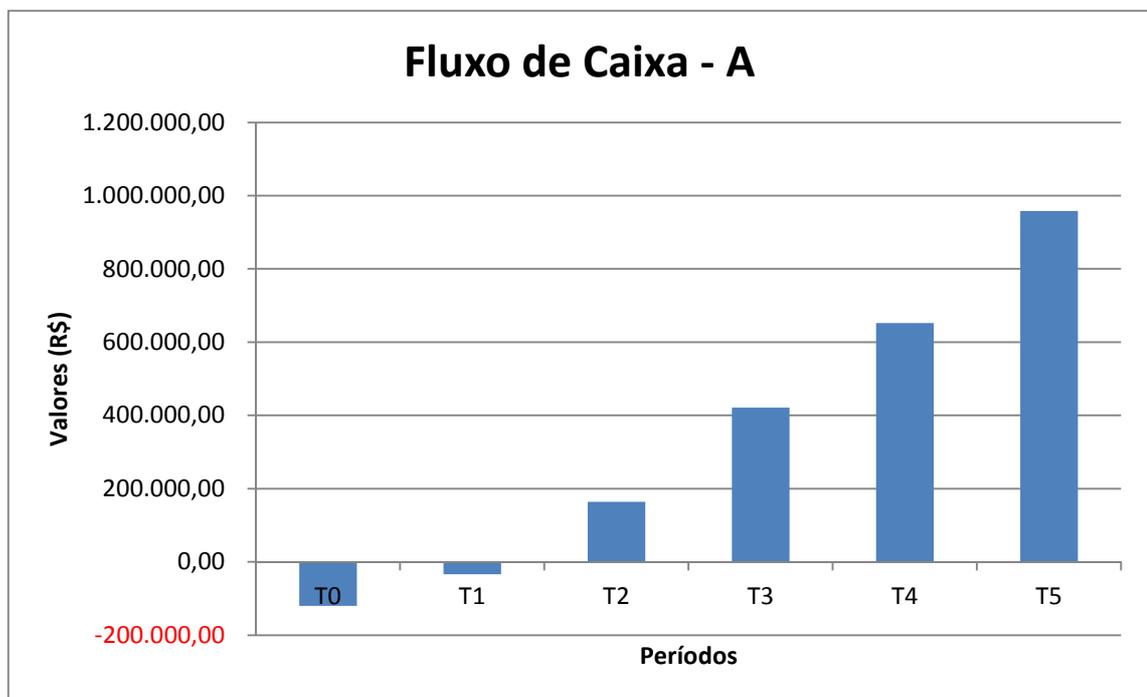
Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Tabela 22 – Fluxo de caixa projetado para o cenário otimista.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO - Cenário A							
DESCRIÇÃO	T <sub>0</sub>	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>	
Demonstração de Resultados	(+) Receitas		1.638.000,00	2.293.200,00	3.210.480,00	4.013.100,00	5.016.375,00
	(-) Impostos sobre Receitas		149.385,60	232.301,16	363.426,34	465.920,91	582.401,14
	<b>(=) Receita Líquida</b>		1.488.614,40	2.060.898,84	2.847.053,66	3.547.179,09	4.433.973,86
	(-) Custo dos Produtos		889.597,80	1.245.436,92	1.743.611,69	2.179.514,61	2.724.393,26
	(-) Despesas Administrativas e Comerciais		588.320,65	608.911,87	642.402,02	677.734,13	715.009,51
	<b>(=) Lucro Operacional (EBITDA)</b>		10.695,95	206.550,05	461.039,96	689.930,35	994.571,09
	(-) Depreciações		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
	<b>(=) Lucro Antes de Juros e IR (LAJIR/EBIT)</b>		-1.529,75	194.324,35	448.814,26	677.704,65	982.345,39
	(-) Imposto de Renda sobre o LAJIR		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>(=) Lucro Operacional após o IR (NOPAT)</b>		-1.529,75	194.324,35	448.814,26	677.704,65	982.345,39
Ajustes de Fluxo de Caixa	(+) Depreciação		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
	<b>(=) Fluxo de Caixa Operacional</b>		10.695,95	206.550,05	461.039,96	689.930,35	994.571,09
	(-) Investimentos em Ativos Fixos	188.807,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(+) Receita de Venda (Valor Residual)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Imposto de Renda sobre o Valor Residual		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Investimentos em Capital de Giro	101.193,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(+) Recuperação de Capital de Giro		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>(=) Fluxo de Caixa do Projeto</b>	-290.000,00	10.695,95	206.550,05	461.039,96	689.930,35	994.571,09
	(+) Financiamentos	170.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Amortizações		34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
(-) Juros s/ Financiamentos (6% a.a.)		10.200,00	8.160,00	6.120,00	4.080,00	2.040,00	
(+) IR s/ Juros (Benefício Fiscal)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>(=) Fluxo de Caixa do Investidor/Livre</b>	-120.000,00	-33.504,05	164.390,05	420.919,96	651.850,35	958.531,09	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Gráfico 7 – Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário otimista.



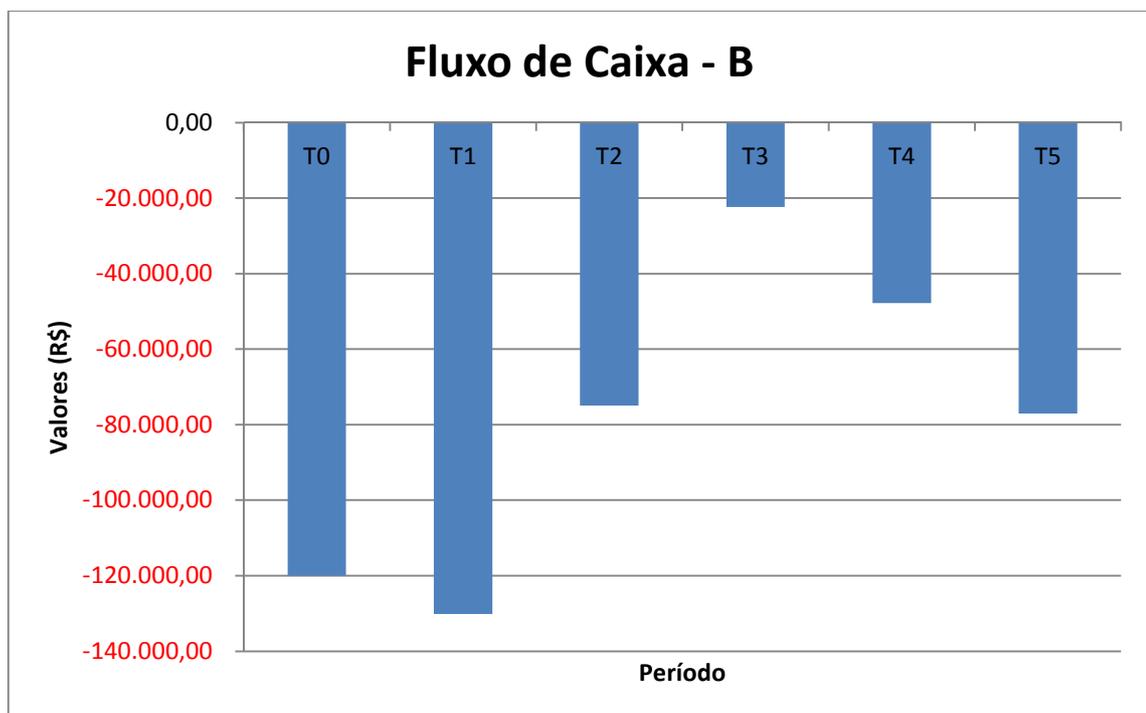
Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Tabela 23: Fluxo de caixa projetado para o cenário pessimista.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO - Cenário B							
DESCRIÇÃO	T <sub>0</sub>	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>	
Demonstração de Resultados	(+) Receitas		1.419.600,00	1.703.520,00	2.044.224,00	2.146.435,20	2.253.756,96
	(-) Impostos sobre Receitas		118.678,56	143.947,44	203.400,29	215.502,09	230.559,34
	<b>(=) Receita Líquida</b>		1.300.921,44	1.559.572,56	1.840.823,71	1.930.933,11	2.023.197,62
	(-) Custo dos Produtos		781.773,72	938.128,46	1.125.754,16	1.182.041,86	1.241.143,96
	(-) Despesas Administrativas e Comerciais		605.050,14	644.378,40	699.150,57	758.578,36	823.057,52
	<b>(=) Lucro Operacional (EBITDA)</b>		-85.902,42	-22.934,31	15.918,99	-9.687,12	-41.003,86
	(-) Depreciações		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
	<b>(=) Lucro Antes de Juros e IR (LAJIR/EBIT)</b>		-98.128,12	-35.160,01	3.693,29	-21.912,82	-53.229,56
	(-) Imposto de Renda sobre o LAJIR		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>(=) Lucro Operacional após o IR (NOPAT)</b>		-98.128,12	-35.160,01	3.693,29	-21.912,82	-53.229,56
Ajustes de Fluxo de Caixa	(+) Depreciação		12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70	12.225,70
	<b>(=) Fluxo de Caixa Operacional</b>		-85.902,42	-22.934,31	15.918,99	-9.687,12	-41.003,86
	(-) Investimentos em Ativos Fixos	188.807,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(+) Receita de Venda (Valor Residual)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Imposto de Renda sobre o Valor Residual		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Investimentos em Capital de Giro	101.193,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(+) Recuperação de Capital de Giro		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>(=) Fluxo de Caixa do Projeto</b>	-290.000,00	-85.902,42	-22.934,31	15.918,99	-9.687,12	-41.003,86
	(+) Financiamentos	170.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Amortizações		34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
(-) Juros s/ Financiamentos (6% a.a.)		10.200,00	8.160,00	6.120,00	4.080,00	2.040,00	
(+) IR s/ Juros (Benefício Fiscal)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>(=) Fluxo de Caixa do Investidor/Livre</b>	-120.000,00	-130.102,42	-65.094,31	-24.201,01	-47.767,12	-77.043,86	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Gráfico 8 – Representação gráfica do fluxo de caixa projetado para o cenário pessimista.



Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## 8.4 Cálculos da TIR, VPL, Payback Simples e Descontado

Os cálculos da TIR, VPL, Payback Simples e Descontado, foram baseados assumindo-se a utilização de recursos próprios apenas ou com parte de recursos de terceiros, ou seja, 170 mil reais, financiados pelo BNDES a 6% ao ano, conforme programa de apoio ao fortalecimento da capacidade de geração de emprego e renda.

### 8.4.1 Cenário Ref. – mais provável

Tabela 24: Cálculo da TIR e VPL para o cenário mais provável.

	Io	TIR	VPL
<b>K_próprio</b>	290.000,00	35%	317.863,36
<b>K_próprio + K3º</b>	120.000,00	50%	335.895,79

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Taxa K = 10,96% a.a.

Tabela 25 – Cálculo do Payback para o cenário mais provável utilizando capital próprio.

<b>K_próprio</b>						
	Fluxo Cx.	Acum.	Simples	VPL	Acum.	Descontado
<b>T0</b>	-290.000,00	-290.000,00		-290.000,00	-290.000,00	
<b>T1</b>	-37.603,23	-327.603,23		-33.889,00	-323.889,00	
<b>T2</b>	80.214,00	-247.389,23		72.290,92	-251.598,08	
<b>T3</b>	241.143,44	-6.245,79		217.324,66	-34.273,42	
<b>T4</b>	301.232,81	294.987,02	3,98	271.478,74	237.205,32	
<b>T5</b>	397.309,80	692.296,82		358.065,79	595.271,11	4,15

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Payback Simples → 4 anos

Payback Descontado → 4 anos e 2 meses

Tabela 26 – Cálculo do Payback para o cenário mais provável utilizando capital próprio + capital de terceiros.

<b>K_próprio + K3º</b>						
	Fluxo Cx.	Acum.	Simple	VPL	Acum.	Descontado
<b>T0</b>	-120.000,00	-120.000,00		-120.000,00	-120.000,00	
<b>T1</b>	-81.803,23	-201.803,23		-73.723,17	-193.723,17	
<b>T2</b>	38.054,00	-163.749,23		30.907,75	-162.815,42	
<b>T3</b>	201.023,44	37.274,21		147.145,63	-15.669,79	
<b>T4</b>	263.152,81	300.427,02	3,31	173.597,00	157.927,21	3,36
<b>T5</b>	361.269,80	661.696,82		214.782,76	372.709,97	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Payback Simples → 3 anos e 4 meses

Payback Descontado → 3 anos e 9 meses

#### 8.4.2 Cenário A – otimista

Tabela 27 – Cálculo da TIR e VPL para o cenário otimista.

	<b>Io</b>	<b>TIR</b>	<b>VPL</b>
<b>K_próprio</b>	290.000,00	76%	1.145.730,45
<b>K_próprio + K3º</b>	120.000,00	112%	1.163.762,88

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Taxa K = 10,96% a.a.

Tabela 28 – Cálculo do Payback para o cenário otimista utilizando capital próprio.

<b>K_próprio</b>						
	Fluxo Cx.	Acum.	Simplex	VPL	Acum.	Descontado
<b>T0</b>	-290.000,00	-290.000,00		-290.000,00	-290.000,00	
<b>T1</b>	10.695,95	-279.304,05		9.639,47	-280.360,53	
<b>T2</b>	206.550,05	-72.753,99		186.148,21	-94.212,32	
<b>T3</b>	461.039,96	388.285,96	2,75	415.501,04	321.288,72	2,90
<b>T4</b>	689.930,35	1.078.216,31		621.782,94	943.071,66	
<b>T5</b>	994.571,09	2.072.787,40		896.332,99	1.839.404,65	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Payback Simples → 2 anos e 9 meses

Payback Descontado → 2 anos e 11 meses

Tabela 29 – Cálculo do Payback para o cenário otimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.

<b>K_próprio + K3º</b>						
	Fluxo Cx.	Acum.	Simplex	VPL	Acum.	Descontado
<b>T0</b>	-120.000,00	-120.000,00		-120.000,00	-120.000,00	
<b>T1</b>	-33.504,05	-153.504,05		-30.194,71	-150.194,71	
<b>T2</b>	164.390,05	10.886,01		133.518,87	-16.675,84	
<b>T3</b>	420.919,96	431.805,96	2,26	308.106,01	291.430,17	2,41
<b>T4</b>	651.850,35	1.083.656,31		430.013,52	721.443,69	
<b>T5</b>	958.531,09	2.042.187,40		569.867,60	1.291.311,29	

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Payback Simples → 2 anos e 3 meses

Payback Descontado → 2 anos e 5 meses

### 8.4.3 Cenário B – pessimista

Inviável! Pois o VPL é negativo tanto utilizando capital próprio quanto uma parte de capital de terceiros.

Tabela 30 – Cálculo do VPL para o cenário pessimista.

	Io	TIR	VPL
K_próprio	290.000,00	n/a	-371.159,71
K_próprio + K3º	120.000,00	n/a	-353.127,28

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Taxa K = 10,96% a.a.

## 8.5 Ponto de Equilíbrio

Para os cálculos do ponto de equilíbrio foram considerados todos os cenários projetados para o investimento, ou seja, o mais provável de acontecer, assim como as simulações otimistas e pessimistas, além da utilização tanto de capital próprio quanto uma parcela de capital de terceiros.

Com base na Margem de Contribuição, Custos Fixos e Impostos sobre as vendas, foi possível a determinação do Ponto de Equilíbrio contábil para as Receitas Líquida e Bruta.

### 8.5.1 Cenário Ref. – mais provável

Tabela 31 – Ponto de Equilíbrio para o cenário mais provável utilizando capital próprio.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K_próprio)					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.528.800,00	1.987.440,00	2.583.672,00	2.971.222,80	3.416.906,22
(-) Impostos sobre Receitas	138.050,64	199.538,98	266.634,95	336.342,42	393.285,91
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.390.749,36</b>	<b>1.787.901,02</b>	<b>2.317.037,05</b>	<b>2.634.880,38</b>	<b>3.023.620,31</b>
(-) Custo dos Produtos	831.667,20	1.081.167,36	1.405.517,57	1.616.345,20	1.858.796,98
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>559.082,16</b>	<b>706.733,66</b>	<b>911.519,48</b>	<b>1.018.535,18</b>	<b>1.164.823,33</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>-37.603,23</b>	<b>80.214,00</b>	<b>241.143,44</b>	<b>301.232,81</b>	<b>397.309,80</b>

<b>Margem de Contribuição</b>	40%	40%	39%	39%	39%
<b>Custo Fixo</b>	596.685,39	626.519,66	670.376,04	717.302,36	767.513,53
<b>PE Contábil - Receita Líquida</b>	1.484.289,59	1.584.974,94	1.704.062,45	1.855.611,83	1.992.293,11
<b>PE Contábil - Receita Bruta</b>	1.618.320,94	1.744.106,43	1.879.921,70	2.065.667,09	2.221.606,05

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Tabela 32 – Ponto de Equilíbrio para o cenário mais provável utilizando capital próprio + capital de terceiros.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K_próprio+K <sup>3º</sup> )					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.528.800	1.987.440	2.583.672	2.971.223	3.416.906
(-) Impostos sobre Receitas	138.051	199.539	266.635	336.342	393.286
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.390.749</b>	<b>1.787.901</b>	<b>2.317.037</b>	<b>2.634.880</b>	<b>3.023.620</b>
(-) Custo dos Produtos	831.667	1.081.167	1.405.518	1.616.345	1.858.797
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>559.082</b>	<b>706.734</b>	<b>911.519</b>	<b>1.018.535</b>	<b>1.164.823</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	596.685	626.520	670.376	717.302	767.514
(-) Desp. Financeira	34.000	34.000	34.000	34.000	34.000
(-) Juros	10.200	8.160	6.120	4.080	2.040
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>-81.803</b>	<b>38.054</b>	<b>201.023</b>	<b>263.153</b>	<b>361.270</b>

<b>Margem de Contribuição</b>	40%	40%	39%	39%	39%
<b>Custo Fixo</b>	640.885,39	668.679,66	710.496,04	755.382,36	803.553,53
<b>PE Contábil - Receita Líquida</b>	1.594.239,66	1.691.631,68	1.806.045,49	1.954.122,17	2.085.844,87
<b>PE Contábil - Receita Bruta</b>	1.738.199,50	1.861.471,50	1.992.429,38	2.175.328,80	2.325.925,62

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

## 8.5.2 Cenário A – otimista

Tabela 33 – Ponto de Equilíbrio para o cenário otimista utilizando capital próprio.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K próprio)					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.638.000,00	2.293.200,00	3.210.480,00	4.013.100,00	5.016.375,00
(-) Impostos sobre Receitas	149.385,60	232.301,16	363.426,34	465.920,91	582.401,14
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.488.614,40</b>	<b>2.060.898,84</b>	<b>2.847.053,66</b>	<b>3.547.179,09</b>	<b>4.433.973,86</b>
(-) Custo dos Produtos	889.597,80	1.245.436,92	1.743.611,69	2.179.514,61	2.724.393,26
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>599.016,60</b>	<b>815.461,92</b>	<b>1.103.441,98</b>	<b>1.367.664,48</b>	<b>1.709.580,60</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	588.320,65	608.911,87	642.402,02	677.734,13	715.009,51
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>10.695,95</b>	<b>206.550,05</b>	<b>461.039,96</b>	<b>689.930,35</b>	<b>994.571,09</b>

Margem de Contribuição	40%	40%	39%	39%	39%
Custo Fixo	588.320,65	608.911,87	642.402,02	677.734,13	715.009,51
PE Contábil - Receita Líquida	1.462.033,91	1.538.889,47	1.657.498,14	1.757.773,47	1.854.451,01
PE Contábil - Receita Bruta	1.595.371,41	1.694.778,97	1.845.126,93	1.961.850,97	2.069.752,78

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Tabela 34 – Ponto de Equilíbrio para o cenário otimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K próprio+K3º)					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.638.000,00	2.293.200,00	3.210.480,00	4.013.100,00	5.016.375,00
(-) Impostos sobre Receitas	149.385,60	232.301,16	363.426,34	465.920,91	582.401,14
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.488.614,40</b>	<b>2.060.898,84</b>	<b>2.847.053,66</b>	<b>3.547.179,09</b>	<b>4.433.973,86</b>
(-) Custo dos Produtos	889.597,80	1.245.436,92	1.743.611,69	2.179.514,61	2.724.393,26
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>599.016,60</b>	<b>815.461,92</b>	<b>1.103.441,98</b>	<b>1.367.664,48</b>	<b>1.709.580,60</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	588.320,65	608.911,87	642.402,02	677.734,13	715.009,51
(-) Desp. Financeira	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
(-) Juros	10.200,00	8.160,00	6.120,00	4.080,00	2.040,00
<b>(=) Fluxo de Caixa do Investidor/Livre</b>	<b>-33.504,05</b>	<b>164.390,05</b>	<b>420.919,96</b>	<b>651.850,35</b>	<b>958.531,09</b>

Margem de Contribuição	40%	40%	39%	39%	39%
Custo Fixo	632.520,65	651.071,87	682.522,02	715.814,13	751.049,51
PE Contábil - Receita Líquida	1.571.875,21	1.645.439,50	1.761.014,05	1.856.537,88	1.947.924,48
PE Contábil - Receita Bruta	1.715.230,22	1.812.122,53	1.960.360,84	2.072.081,93	2.174.078,51

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

### 8.5.3 Cenário B – pessimista

Tabela 35 – Ponto de Equilíbrio para o cenário pessimista utilizando capital próprio.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K_próprio)					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.419.600,00	1.703.520,00	2.044.224,00	2.146.435,20	2.253.756,96
(-) Impostos sobre Receitas	119.956,20	155.361,02	203.400,29	217.433,89	232.587,72
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.299.643,80</b>	<b>1.548.158,98</b>	<b>1.840.823,71</b>	<b>1.929.001,31</b>	<b>2.021.169,24</b>
(-) Custo dos Produtos	780.496,08	936.595,30	1.123.914,36	1.180.110,07	1.239.115,58
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>519.147,72</b>	<b>611.563,68</b>	<b>716.909,36</b>	<b>748.891,24</b>	<b>782.053,67</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	605.050,14	644.378,40	699.150,57	758.578,36	823.057,52
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>-85.902,42</b>	<b>-32.814,72</b>	<b>17.758,79</b>	<b>-9.687,12</b>	<b>-41.003,86</b>

Margem de Contribuição	40%	40%	39%	39%	39%
Custo Fixo	605.050,14	644.378,40	699.150,57	758.578,36	823.057,52
PE Contábil - Receita Líquida	1.514.693,48	1.631.228,67	1.795.224,08	1.953.953,50	2.127.141,18
PE Contábil - Receita Bruta	1.642.685,08	1.779.996,72	1.973.848,87	2.151.888,99	2.346.662,15

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

Tabela 36 – Ponto de Equilíbrio para o cenário pessimista utilizando capital próprio + capital de terceiros.

PONTO DE EQUILIBRIO - Ref. (K_próprio+K3º)					
DESCRIÇÃO	T <sub>1</sub>	T <sub>2</sub>	T <sub>3</sub>	T <sub>4</sub>	T <sub>5</sub>
(+) Receitas	1.419.600,00	1.703.520,00	2.044.224,00	2.146.435,20	2.253.756,96
(-) Impostos sobre Receitas	119.956,20	155.361,02	203.400,29	217.433,89	232.587,72
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.299.643,80</b>	<b>1.548.158,98</b>	<b>1.840.823,71</b>	<b>1.929.001,31</b>	<b>2.021.169,24</b>
(-) Custo dos Produtos	780.496,08	936.595,30	1.123.914,36	1.180.110,07	1.239.115,58
<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>519.147,72</b>	<b>611.563,68</b>	<b>716.909,36</b>	<b>748.891,24</b>	<b>782.053,67</b>
(-) Desp. Administrativas e Comerciais	605.050,14	644.378,40	699.150,57	758.578,36	823.057,52
(-) Desp. Financeiras	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00	34.000,00
(-) Juros	10.200,00	8.160,00	6.120,00	4.080,00	2.040,00
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>-130.102,42</b>	<b>-74.974,72</b>	<b>-22.361,21</b>	<b>-47.767,12</b>	<b>-77.043,86</b>

Margem de Contribuição	40%	40%	39%	39%	39%
Custo Fixo	649.250,14	686.538,40	739.270,57	796.658,36	859.097,52
PE Contábil - Receita Líquida	1.625.344,56	1.737.955,71	1.898.241,07	2.052.040,33	2.220.284,32
PE Contábil - Receita Bruta	1.762.686,17	1.896.457,27	2.087.116,06	2.259.912,02	2.449.417,67

Fonte: Elaborado pelo Autor- 2012

O estudo do Ponto de Equilíbrio contábil pode averiguar que para os cenários mais provável e otimista tanto as Receitas Líquida quanto Brutas estão significativamente acima do ponto onde a empresa não apura nem lucro nem prejuízo, fato que explica a alta atratividade do negócio.

Por outro lado pode-se notar no cenário pessimista que apesar do período  $T_1$  a empresa estar aproximadamente 20% abaixo do Ponto de Equilíbrio, esta diferença reduz significativamente nos demais períodos, ou seja, caso fosse estendido os períodos de análise talvez o negócio pudesse se mostrar atrativo em algum momento.

## **9. CONCLUSÃO**

Através da busca pelo conhecimento do setor de farmácias, aspectos macro e micro estruturais desse ramo do varejo, foi possível perceber que trata-se de um ramo que devido à natureza do atual modelo de negócio, proporciona ao investidor uma vasta gama de opções onde este pode dedicar tempo e energia, para poder viabilizar seu negócio.

Assim como em outros ramos do varejo, existe uma tendência de concentração em grandes grupos empresariais, com o objetivo de obter benefícios pelo aumento de escala. Ao mesmo tempo, foi possível entender que trata-se de um negócio ainda com vasto mercado no Brasil, especialmente em regiões das grandes e médias cidades, onde os grandes conglomerados não chegaram ou por não se tratarem das regiões de interesse de tais grupos. Buscando entender esse negócio, foi possível detectar também que sim é possível manter uma concorrência inclusive com tais grandes grupos empresariais, uma vez que foi possível descobrir que em várias unidades franqueadas ou mesmo próprias, de grandes redes de farmácias, há desvantagens operacionais que acabam por tirar a competitividade desses estabelecimentos em relação àqueles constituídos de forma autônomo e independente.

Conforme descrito no trabalho, a decisão de estudar a constituição de uma farmácia no município de Pinhais, foi tomada considerando o perfil sócio-econômico da cidade, as condições de competição neste ramo, frente às unidades já constituídas e principalmente, acreditando que o perfil da cidade de Pinhais tem tudo haver com o momento da economia brasileira, com a melhor distribuição de renda e conseqüente fortalecimento do poder de consumo das classes C e D, ou a chamada

nova classe média. Neste nicho, as farmácias podem oferecer produtos com forte demanda, a preços competitivos, maximizando dessa forma, as vendas dos demais produtos da loja, e que eventualmente, podem trazer bom retorno financeiro. O capítulo onde foi relatada a política de marketing da companhia ilustra as estratégias que a Farmácia Família Popular disporá para atrair o maior e melhor volume de clientes à sua loja, potencializando assim as vendas para o público alvo do negócio.

Aprofundando-se tecnicamente na análise financeira e de viabilidade do negócio, foi possível concluir que devido à baixa taxa de financiamento de apenas 6% ao ano, disponibilizada pelo BNDES com o programa de apoio ao fortalecimento da capacidade de geração de emprego e renda, torna-se mais viável a utilização de capital de terceiro, dessa maneira, optou-se pelo financiamento de 170 mil reais, representando mais de 50% dos investimentos necessários para abertura do projeto, basicamente o montante dos Investimentos em Ativos Fixos.

Ainda sobre a análise de viabilidade, apesar da alta atratividade dos recursos obtidos pelo BNDES com baixas taxas de financiamento e ainda considerando o custo de capital dos sócios estipulado como 100% da variação do CDI, ou seja, tendo o acumulado de 12 meses conforme site da Caixa Econômica Federal dado como 10,96%; no intuito de reduzir o Endividamento Total, foram disponibilizados 120 mil reais de capital próprio, assim o Ativo Total da empresa não estaria sendo financiado com capitais de terceiros em sua totalidade.

Dentre os cenários analisados, considerando as perspectivas macroeconômicas e crescimento regional do município de Pinhais / PR, pode-se perceber que a Farmácia Família Popular Ltda. é um projeto viável no cenário mais provável, além da projeção mais otimista com VPL positivo e Payback calculado em aproximadamente 4 anos, além de gerar Taxa Interna de Retorno (TIR) e Valor Presente Líquido (VPL) altamente atrativos. Porém, mesmo considerando pequenas variações nas despesas e receitas para o cenário adverso(pessimista), o projeto tornou-se inviável com VPL negativo.

Enfim, o trabalho surgiu como o objetivo de estudar a viabilidade de uma farmácia constituída de forma independente, em contraponto à onda de concentração do setor. Ao final, demonstramos os cenários que viabilizam o negócio, ao mesmo tempo em que descrevemos a metodologia necessária para

buscar as informações e avaliar tal viabilidade. Finalmente, fica claro a todos os integrantes do grupo, responsáveis pela construção do trabalho, que independente do ramo de negócio, nível de competição, tipo de produto ou perfil de clientes alvo, o estudo aprofundado e responsável de todas as variáveis possíveis que podem comprometer o futuro de um negócio, é a única certeza que o empresário ou o assessor deste pode ter, especialmente em uma era onde o número de incertezas é cada vez maior, e as variáveis que hoje comprovam sua viabilidade, amanhã podem não existir, ou perder força, comprometendo assim, recursos e energia, o que no final, não é bom para ninguém, para o empresário, para a sociedade, enfim, para o Brasil.

## REFERÊNCIAS

FIPECAFI, Ernesto Rubens Gelbcke; Iudicibus, Sergio de; Martins, Eliseu. **Manual de Contabilidade Societária**, 9ª Edição, São Paulo: Atlas, 2010

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de Administração Financeira**, 12ª Edição, São Paulo: Pearson, 2010

KOTLER, Philip, KELLER; Keven Lane. **Administração de Marketing**, 12ª Edição, São Paulo: Pearson, 2009

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**, São Paulo: Ediouro, 2009

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**, 10ª. Edição, São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis Contabilidade Empresarial** 4ª. Edição, São Paulo: Atlas, 2009.

OZÓRIO, Luiz Magalhães. **Apostila da Disciplina Finanças Corporativas**, ISAE FGV, Curitiba, 2011

PEREIRA, Heitor José. **Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: Ed. Sebrae, 1995.

UELITON, Tarcísio de Carvalho. **Apostila da Disciplina Análise Econômica Financeira**, ISAE FGV, Curitiba, 2011

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias. São Paulo. Disponível em:  
<http://www.sebrae.com.br>**Comece Certo/drogaria**. Acesso em: 24 de mai. 2012.

[WWW.SEBRAE.COM.BR](http://www.sebrae.com.br)

[WWW.APONTADOR.COM.BR](http://www.apontador.com.br)

[WWW.IBGE.COM.BR](http://www.ibge.com.br)

[WWW.EURIPEDSDACOSTA.ADV.BR](http://www.euripedesdacosta.adv.br)

[WWW.RECEITA.FAZENDA.GOV.BR](http://www.receita.fazenda.gov.br)

## **APÊNDICE A: A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA GESTÃO DOS NEGÓCIOS. – AUTOR: WILSON AMORIM DE OLIVEIRA**

Atualmente o planejamento tributário tornou-se uma das principais ferramentas estratégicas na gestão de negócios para as empresas e seus gestores.

No segmento de farmácias e drogarias objeto do estudo realizado com a Farmácia Família Popular Ltda. estaremos demonstrando três dos regimes tributários existentes (SIMPLES NACIONAL, LUCRO PRESUMIDO e LUCRO REAL) e que podem ser aplicados ao negócio, bem como, um comparativo demonstrando a diferença entre as opções aplicáveis baseadas em cada regime escolhido.

### **REGIME TRIBUTÁRIO: SIMPLES NACIONAL**

Segundo o site especializado PORTAL TRIBUTÁRIO o SIMPLES NACIONAL é uma forma simplificada que engloba o recolhimento de tributos e contribuições, tendo como base de apuração a receita bruta.

O Simples Nacional foi instituído, a partir de 01.07.2006, pela Lei Complementar 123/2006. A novidade a partir de 2012 para o SIMPLES NACIONAL são os novos limites de faturamento que no ano de 2012 passaram a ser majorados em 50%, antes o limite máximo de faturamento era de R\$ 2.400.000,00 com a majoração do faturamento este limite foi elevado para R\$ 3.600.000,00, tornando às micro e pequenas empresas muito mais competitivas.

As pessoas jurídicas que se enquadram na condição de microempresa ou empresa de pequeno porte poderão optar pela inscrição no "Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES".

O valor do recolhimento unificado pelo SIMPLES substitui os seguintes tributos e contribuições:

- a) Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (substituição parcial).
- b) Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL.
- c) Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/PASEP.
- d) Contribuição para Financiamento da Seguridade Social – COFINS.
- e) Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI.
- f) Contribuições para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que tratam a Lei complementar 84/1996 (contribuição patronal sobre autônomos, e pró-labore), os artigos 22 e 22A da Lei 8.212/1991 (contribuição patronal – incluindo SAT - sobre remunerações de empregados e contratação de cooperativas de serviços) e o art. 25 da Lei 8.870/1994 (produção rural) (*redação dada pela Lei nº 10.256, de 9.10.2001*).
- g) As contribuições destinadas ao SESC, SESI, SENAI, SENAC, SEBRAE, Salário-Educação e contribuição sindical patronal. Desta forma, a empresa recolherá a título de Previdência Social em sua GPS, apenas o valor descontado de seus empregados, estando, portanto, excluído da obrigação de recolher a contribuição patronal de 20% sobre a folha de pagamento, 20% sobre a remuneração paga ou creditada aos empresários e autônomos, seguro acidente de trabalho e terceiros (SENAI, SESC, SEBRAE etc.).

O SIMPLES poderá incluir o ICMS e o ISS, desde que a unidade Federada ou o Município em que esteja estabelecida a empresa venha a ele aderir mediante convênio.

A opção pelo SIMPLES NACIONAL produz efeitos a partir do primeiro dia de Janeiro do próprio ano calendário da opção e se formaliza até o último dia útil do mês de Janeiro, lembrando que às empresas ao aderirem ao SIMPLES NACIONAL fica vedado a utilização de qualquer incentivo fiscal, bem como, a tomada de créditos sobre as entradas, tais como o IPI.

A base de cálculo para a tributação dos impostos é o faturamento acumulado no ano calendário ou o montante acumulado no ano, dividido pela fração de meses proporcionais ao faturamento, este resultado multiplicado por doze.

Abaixo segue tabela de enquadramento do regime do SIMPLES NACIONAL

### TABELA DO SIMPLES NACIONAL

#### ANEXO I (Vigência a Partir de 01.01.2012)

Tabela 1 - Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: <http://www.portaltributario.com.br/guia/simples.html>

Para a devida apuração dos impostos da Farmácia Família Popular, no SIMPLES NACIONAL foi necessário realizar uma análise um pouco mais detalhada, uma vez que não poderíamos simplesmente aplicar o percentual previsto na tabela do SIMPLES a todos os produtos devido á particularidade de produtos monofásicos.

Com o intuito de apresentar com maior acuracidade as alíquotas e os valores utilizados nos cálculos, foi consultado um profissional do setor tributário especialista no negócio de Farmácias e Drogarias, desta forma, subsidiando com clareza os valores dos impostos do negócio. De acordo com o tributarista foi estimado que aproximadamente 70% dos itens de medicamentos, perfumaria e correlatos sofrem a

incidência monofásica, do PIS e da COFINS, além da substituição tributária do ICMS, sendo os mesmos, desta forma, excluídos da alíquota sugerida pela tabela de incidência do Simples Nacional, reduzindo a alíquota aplicada sobre o faturamento destes itens, como pode ser observado na tabela abaixo, representado pelo cenário “PROVAVÉL”.

Tabela 2 – DRE – Cenário Provável - Simples

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO SIMPLES - PROVÁVEL					
FARMÁCIA FAMÍLIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>1.528.800,00</b>	<b>1.987.440,00</b>	<b>2.583.672,00</b>	<b>2.971.222,80</b>	<b>3.416.906,22</b>
Deduções da Receita					
Impostos s/ venda	-88.609,25	-157.445,00	-171.142,43	-215.918,76	-252.406,86
Simples Nacional	88.609,25	157.445,00	171.142,43	215.918,76	252.406,86
Receita Líquida	1.440.190,75	1.829.995,00	2.412.529,57	2.755.304,04	3.164.499,36
Custo dos Produtos Vendidos	- 831.667,20	- 1.081.167,36	- 1.405.517,57	- 1.616.345,20	- 1.858.796,98
Lucro Bruto	608.523,55	748.827,64	1.007.012,00	1.138.958,84	1.305.702,38
Despesas Operacionais	- 596.685,39	- 626.519,67	- 670.376,05	- 717.302,37	- 767.513,53
Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
Lucro Operacional	11.838,16	122.307,97	336.635,95	421.656,47	538.188,85
Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Antes do IR e CSLL	11.838,16	122.307,97	336.635,95	421.656,47	538.188,85
Provisão Para IRPJ/CSLL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Lucro Líquido</b>	<b>11.838,16</b>	<b>122.307,97</b>	<b>336.635,95</b>	<b>421.656,47</b>	<b>538.188,85</b>
<b>CARGA TRIBUTÁRIA SIMPLES</b>	<b>-88.609,25</b>	<b>-157.445,00</b>	<b>-171.142,43</b>	<b>-215.918,76</b>	<b>-252.406,86</b>

Para este segmento, a opção pelo Simples Nacional sempre será muito vantajosa sobre o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

## REGIME TRIBUTAÇÃO: LUCRO REAL

De acordo com o SEBRAE a expressão Lucro Real significa o próprio lucro tributável, para fins da legislação do imposto de renda, ou seja, o resultado contábil ajustado pelas adições, exclusões ou compensações previstas na legislação pronta para ser tributado, distinto do lucro líquido apurado contabilmente. Existem duas modalidades de apuração do Lucro Real, o Anual e o Trimestral.

**No Lucro Real Anual** a empresa deve antecipar os tributos mensalmente, com base no faturamento mensal, sobre o qual se aplicam percentuais predeterminados, de acordo com o enquadramento das atividades, para obter uma margem de lucro estimada, sobre a qual recai o IRPJ e a CSLL, de forma semelhante ao Lucro Presumido. Nesta opção, há, ainda, a possibilidade de levantar balanços ou balancetes mensais, reduzindo ou suspendendo-se o recolhimento do IRPJ e da CSLL, caso demonstre-se que o lucro real efetivo é menor do que aquele estimado ou que a pessoa jurídica está operando com prejuízo fiscal.

No final do ano, a pessoa jurídica levanta o balanço anual e apura o lucro real do exercício, calculando em definitivo o IRPJ e a CSLL e descontando as antecipações realizadas mensalmente. Em alguns casos, eventualmente, as antecipações podem ser superiores aos tributos devidos, ocasionando um crédito em favor do contribuinte.

**No Lucro Real trimestral**, o IRPJ e a CSLL são calculados com base no resultado apurado no final de cada trimestre civil, de forma isolada. Portanto, nesta modalidade, teremos durante o ano 4 (quatro) apurações definitivas, não havendo antecipações mensais como ocorre na opção de ajuste anual.

Esta modalidade deve ser vista com cautela, principalmente em atividades sazonais ou que alternem lucros e prejuízos no decorrer do ano. Nesta modalidade, os lucros e prejuízos são apurados trimestralmente, de forma isolada. Assim se a pessoa jurídica tiver um prejuízo fiscal de R\$ -100.000,00 (cem mil reais) no primeiro trimestre e um lucro de também R\$ 100.000,00 (cem mil reais) no segundo trimestre terá que tributar IRPJ e CSLL sobre a base de R\$ 70.000,00 (setenta mil reais), pois não se pode compensar integralmente o prejuízo do trimestre anterior, ainda que dentro do mesmo ano-calendário. O prejuízo fiscal de um trimestre só poderá deduzir até o limite de 30% do lucro real dos trimestres seguintes.

Essa pode ser uma boa opção para empresas com lucros lineares.

Mas para as empresas com picos de faturamento, durante o exercício, a opção pelo Lucro Real anual pode ser mais vantajosa porque poderá suspender ou reduzir o pagamento do IRPJ e da CSLL, quando os balancetes apontarem lucro real menor que o estimado ou até mesmo prejuízos fiscais. Outra vantagem é que o

prejuízo apurado no próprio ano pode ser compensado integralmente com lucros do exercício. Abaixo apresentamos uma simulação com base neste modelo de regime tributário, utilizando o cenário “Provável”.

Tabela 3 – DRE – Cenário Provável – Lucro Real

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO LUCRO REAL					
FARMÁCIA FAMÍLIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>1.528.800,00</b>	<b>1.987.440,00</b>	<b>2.583.672,00</b>	<b>2.971.222,80</b>	<b>3.416.906,22</b>
Deduções da Receita	-124.979,40	-162.473,22	-211.215,19	-242.897,46	-279.332,08
Impostos s/ venda- Lucro Real	124.979,40	162.473,22	211.215,19	242.897,46	279.332,08
Icms s/ Vendas	82.555,20	107.321,76	139.518,29	160.446,03	184.512,94
PIS/COFINS s/ Vendas	42.424,20	55.151,46	71.696,90	82.451,43	94.819,15
Receita Líquida	1.403.820,60	1.824.966,78	2.372.456,81	2.728.325,34	3.137.574,14
Custo dos Produtos Vendidos	- 778.648,42	- 1.012.242,94	- 1.315.915,82	- 1.513.303,19	- 1.740.298,67
Lucro Bruto	625.172,18	812.723,84	1.056.540,99	1.215.022,14	1.397.275,46
Despesas Operacionais	- 596.685,39	- 626.519,67	- 670.376,05	- 717.302,37	- 767.513,53
Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
Lucro Operacional	28.486,79	186.204,17	386.164,94	497.719,77	629.761,93
Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Antes do IR e CSLL	28.486,79	186.204,17	386.164,94	497.719,77	629.761,93
Provisão para IRPJ/CSLL	-6.836,83	-44.689,00	-107.296,08	-145.224,72	-190.119,06
Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Lucro Líquido</b>	<b>21.649,96</b>	<b>141.515,17</b>	<b>278.868,86</b>	<b>352.495,05</b>	<b>439.642,88</b>
<b>Carga Tributária - Lucro Real</b>	<b>-131.816,23</b>	<b>-207.162,22</b>	<b>-318.511,27</b>	<b>-388.122,19</b>	<b>-469.451,14</b>

## REGIME TRIBUTAÇÃO: LUCRO PRESUMIDO

De acordo com o SEBRAE o IRPJ e a CSLL pelo Lucro Presumido são apurados trimestralmente.

A alíquota de cada tributo (15% ou 25% de IRPJ e 9% da CSLL) incide sobre as receitas com base em percentual de presunção variável (1,6% a 32% do faturamento, dependendo da atividade). Este percentual deriva da presunção de uma margem de lucro para cada atividade (daí a expressão Lucro Presumido) e é predeterminado pela legislação tributária.

Há alguns tipos de receita que são acrescidas integralmente ao resultado tributável, como os ganhos de capital e as receitas de aplicações financeiras.

Destaque-se, no entanto, que nem todas as empresas podem optar pelo lucro presumido, pois há restrições relativas ao objeto social e o faturamento.

O limite da receita bruta para poder optar pelo lucro presumido é de até R\$ 48 milhões da receita bruta total, no ano-calendário anterior.

Esta modalidade de tributação pode ser vantajosa para empresas com margens de lucratividade superior a presumida, podendo, inclusive, servir como instrumento de planejamento tributário. Empresas que possuam boa margem de lucro podem, respeitados eventuais impedimentos, utilizar-se do Lucro Presumido, por exemplo: determinada empresa comercial possui uma margem de lucro efetivo de 15%, no entanto a administração observou que optando pelo Lucro Presumido a referida margem, para fins tributários, estaria fixada em 8%, demonstrando que este regime seria o mais interessante para este caso concreto.

Outra análise a ser feita é que as empresas tributadas pelo Lucro Presumido não podem aproveitar os créditos do PIS e da Cofins, por estarem fora do sistema não cumulativo, no entanto recolhem com alíquotas mais baixas.

Portanto, a análise do regime deve ser realizada considerando a repercussão no IRPJ, na CSLL, no PIS e na Cofins.

Com o intuito de demonstrarmos a carga tributária gerada pelo regime de apuração LUCRO PRESUMIDO, abaixo apresentamos a simulação com base no cenário *“PROVÁVEL”*.

Tabela 4 – DRE – Cenário Provável – Lucro Presumido

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO LUCRO PRESUMIDO						
DRE	FARMÁCIA FAMILIA POPULAR	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	RECEITA BRUTA	1.528.800,00	1.987.440,00	2.583.672,00	2.971.222,80	3.416.906,22
(-)	Deduções da Receita					
	Impostos s/ venda	-99.295,56	-129.084,23	-167.809,50	-192.980,92	-221.928,06
	Icms s/ Vendas	82.555,20	107.321,76	139.518,29	160.446,03	184.512,94
	PIS/COFINS s/ Vendas	16.740,36	21.762,47	28.291,21	32.534,89	37.415,12
(=)	Receita Líquida	1.429.504,44	1.858.355,77	2.415.862,50	2.778.241,88	3.194.978,16
(-)	Custo dos Produtos Vendidos	- 801.727,18	- 1.042.245,34	- 1.354.918,94	- 1.558.156,77	- 1.791.880,29
(=)	Lucro Bruto	627.777,26	816.110,44	1.060.943,57	1.220.085,11	1.403.097,87
(-)	Despesas Operacionais	- 596.685,39	- 626.519,67	- 670.376,05	- 717.302,37	- 767.513,53
	Despesas c/ vendas	258.796,21	271.736,03	290.757,55	311.110,58	332.888,32
	Despesas gerais e administrativas	337.247,18	354.109,54	378.897,21	405.420,01	433.799,41
	Despesas - Receitas Financeiras	642,00	674,10	721,29	771,78	825,80
(=)	Lucro Operacional	31.091,87	189.590,77	390.567,52	502.782,74	635.584,34
(+/-)	Receitas e Despesas não Operacionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Resultado Antes do IR e CSLL	31.091,87	189.590,77	390.567,52	502.782,74	635.584,34
	Provisão Para IRPJ/CSLL	-34.856,64	-45.313,63	-58.907,72	-67.743,88	-81.240,71
(-)	Participações de terceiros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Lucro Líquido	-3.764,77	144.277,13	331.659,79	435.038,86	554.343,63
	IRPJ - Base Presunção 8%	122.304,00	158.995,20	206.693,76	237.697,82	273.352,50
	IRPJ - Alíquota de 15%	18.345,60	23.849,28	31.004,06	35.654,67	41.002,87
	CSLL - Base Presunção 12%	183.456,00	238.492,80	310.040,64	356.546,74	410.028,75
	CSLL - Alíquota de 9%	16.511,04	21.464,35	27.903,66	32.089,21	36.902,59
		-34.856,64	-45.313,63	-58.907,72	-67.743,88	-81.240,71
	<b>CARGA TRIBUTÁRIA -LUCRO PRESUMIDO</b>	<b>-134.152,20</b>	<b>-174.397,86</b>	<b>-226.717,22</b>	<b>-260.724,80</b>	<b>-303.168,77</b>

Para evidenciarmos de acordo com as simulações informadas no cenário modelo “PROVÁVEL”, abaixo apresentamos resumo da carga tributária considerando os três cenários simulados.

Tabela 5 – Quadro Comparativo de Regimes Tributários

QUADRO COMPARATIVO					
QUADRO COMPARATIVO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
LUCRO PRESUMIDO	-R\$ 134.152,20	-R\$ 174.397,86	-R\$ 226.717,22	-R\$ 260.724,80	-R\$ 303.168,77
LUCRO REAL	-R\$ 131.816,23	-R\$ 207.162,22	-R\$ 318.511,27	-R\$ 388.122,19	-R\$ 469.451,14
<b>SIMPLES NACIONAL</b>	<b>-R\$ 88.609,25</b>	<b>-R\$ 157.445,00</b>	<b>-R\$ 171.142,43</b>	<b>-R\$ 215.918,76</b>	<b>-R\$ 252.406,86</b>
% Economia - Lucro Presumido	-34%	-10%	-25%	-17%	-17%
% Economia - Lucro Real	-33%	-24%	-46%	-44%	-46%

Por fim, podemos concluir que considerando os modelos de regime tributários avaliados, é factível a utilização do **Regime Tributário SIMPLES NACIONAL**, pois apresenta uma redução da carga tributária, na comparação com o Lucro Presumido na ordem de 34% no primeiro ano e 17% no último, contra uma redução na comparação com o Lucro Real na ordem de 33% no primeiro ano e de 46% no último.